قائم کر دیا جائے اس کو ادا کرنا ان کا قانونی فرض ہوگا۔ لوگ سرکار کو جو کچھ اپنی طرف سے بطیب خاطر دیتے ہیں، وہ پیشکش و نذرانہ شمار ہوتا ہے۔ سرکار سے مراد لازماً مرکزی حکومت نہیں، بلکہ اس کا چھوٹے سے چھوٹا جزو حتی کہ قصبات کی میونسپلٹی بھی جداگانہ طور پر سرکار شمار ہو سکتی ہے۔ حکومت کے قیام و استحکام کیواسطے بیشمار مصارف ناگزیر ہیں، جن میں سے بعض تو سرکاری املاک و کاروبار کی آمدنی، اور قرض سے پورے ہوتے ہیں اور باقی عوام اپنی جیب سے بطریق ٹکس ادا کرتے ہیں ؛

تقرر ٹکس

۳۔ یہ مسئلہ علمی اور عملی لحاظ سے نہایت معرکتہ الآرا اور اہم ہے کہ کس اصول کے مطابق لوگوں پر ٹکس قائم کرنا چاہئے: بالفاظ دیگر کس سے کتنا ٹکس وصول کیا جائے اور مقدار ٹکس کا معیار کیا ہو؟ سب سے قدیم اور سیدھا سادہ مگر از حد ناقابل عمل معیار تو سرکاری خدمات ہیں جو ٹکس دہندہ کو حاصل ہوں، گویا جس طرح کہ مزدور کو محنت کی اجرت دیجاتی ہے ٹکس بھی سرکار کی خدمت کا معاوضہ ہے اور بس۔ لہذا جو سرکار سے جتنی خدمت لے، اسی کے مطابق معاوضہ بشکل ٹکس ادا کرے۔ واضح ہو کہ سرکاری خدمات اس قدر بیشمار اور انکے نتائج اس قدر گوناگون ہیں کہ ان میں کسی شخص کے حصے کا تخمینہ کرنا محال یعنی ناممکن ہے۔ بیڑوں، فوجوں، جنگوں، فتوحات، اور اعلیٰ حکام کی تنخواہوں پر سرکاری آمدنی کا سب سے بڑا حصہ صرف کیا جاتا ہے، ہر شخص کو ان سے جو فائدہ پہنچتا ہے، اس کا جداگانہ تخمینہ کیونکر ممکن ہے، اور اگر نہیں تو جو ٹکس ان مصارف کیواسطے طلب کیا جائے، وہ سرکار کی خدمات منفردہ کے کیونکر مساوی مقرر ہو سکتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ جو ٹکس شہر کی صفائی، روشنی، سڑکوں کی درستی، اور واٹر ورکس، پر صرف کرنے کی غرض سے میونسپلٹی وصول کرتی ہے، اسکے تقرر میں معیار خدمات کی تھوڑی سی گنجائش ضرور پائی جاتی ہے؛ لیکن پورا پورا عملدرآمد وہاں بھی ممکن نہیں۔ پس معلوم ہوا کہ معدودے چند حالتوں میں تو ٹکس کسی حد تک بمعیار خدمات مقرر ہو سکتا ہے، لیکن مصارف کی بڑی بڑی مدوں میں جن کے واسطے گرانبار ٹکس قائم کئے جاتے ہیں، نہ خدمات منفردہ کا تخمینہ ممکن ہے نہ تقرر ٹکس میں معیار خدمت کا برائے نام بھی لحاظ کیا جا سکتا ہے۔ اوّل الذکر قسم لوکل یا مقامی ٹکس کہلاتی ہے اور آخر الذکر امپیریل یا ملکی ٹکس۔ حاصل کلام یہ کہ مقامی ٹکس میں پورا تو ہرگز نہیں مگر تھوڑا بہت لحاظ معیار خدمات کا تقرر ٹکس میں ضرور ہو سکتا ہے، اور ہوتا ہے؛ رہا ملکی ٹکس، جبکہ خدمات منفردہ کا برائے نام بھی تخمینہ نہیں کیا جا سکتا تو اس معیار کا لحاظ کیونکر ممکن ہے ؛

جبکہ نہ سرکار کی خدمات منفردہ کا تخمینہ ممکن ہے اور نہ ٹکس انکے معیار کے مطابق مقرر ہو سکے، تو پھر چونکہ تمام ملک ایسی خدمات سے مستفید ہوتا ہے، سب سے بلا امتیاز مساوی مقدار ٹکس وصول کرنا بہت آسان ہوگا، اور کچھ خلاف انصاف بھی نہیں۔ واضح ہو کہ خدمات منفردہ کا تخمینہ ممکن نہ سہی، لیکن اس سے بھی انکار نہیں ہو سکتا کہ سب لوگ ایسی خدمات سے یکساں مستفید نہیں ہو سکتے، اور بالعموم دولتمندوں کو بمقابلہ غربا کے بہت زیادہ فائدہ اٹھانے کا موقع ملتا ہے۔ مزید براں جب غربا کو اپنا اور اپنی اولاد کا پیٹ پالنا بھی دشوار ہو رہا ہو، اور بسر اوقات کے واسطے دوسروں کی فیاضی کے دست نگر ہوں، تو انسے ٹکس طلب کرنا کہاں تک قرین انصاف اور وصول کرنا کہاں تک ممکن ہے؟ انکی تو وہی مثل ہے "جامہ ندارم دامن از کجا آرم"، "غریب بھلا ننگے میں سے تانگا کیونکر دے سکتے ہیں۔ واضح ہو کہ غربا اور ایسے متوسط الحال لوگوں کی تعداد ہر ملک میں بہت بڑی ہے، جو بار ٹکس کے بالکل متحمل نہیں ہو سکتے، اور ان سے ٹکس وصول کرنا یا تو محال ہے یا سراسر ظلم۔ لہذا مساوی ٹکس کا یقینی نتیجہ خود ملک کی تباہی و بربادی ہوگا؛

مذکور الصدر دشواریوں کو پیش نظر رکھ کر تقرر ٹکس کا ایک تیسرا اصول تجویز کیا گیا ہے جس پر آجکل بالعموم عملدرآمد بھی ہو رہا ہے: یعنی یہ کہ ہر شخص سے اس کی مالی حیثیت کے موافق ٹکس وصول کرنا چاہئے۔ دولتمندوں سے زیادہ، متوسط الحال سے کم اور غربا سے کچھ نہیں: گویا تقرر ٹکس کا معیار خدمات منفردہ یا مساوات کی بجائے مالی حیثیت ہونا چاہئے۔ اب ایک دشوار سوال یہ پیدا ہوتا ہے، کہ مالی حیثیت سے کیا مراد ہے؟ اور اسکے تخمینے کا کیا اصول ہونا چاہئے؟ اور مالی حیثیت کے تین معیار ہو سکتے ہیں: مال و جائداد، یا آمدنی خام، یا آمدنی خالص۔ ان میں سے کوئی معیار لیکر ٹکس دو طریق پر مقرر کیا جا سکتا ہے؛

ا۔ ٹکس اور ملک یا آمدنی کے مابین ایک عام نسبت قرار دی جائے: مثلاً کچھ فیصدی سالانہ۔ اسکو اصطلاحاً ٹکس متناسب کہتے ہیں؛

ب۔ مقدار ملک یا آمدنی کی کمی بیشی کے مطابق نسبت یعنی شرح ٹکس میں بھی تخفیف و اضافہ کیا جائے: مثلاً ہزار روپے تک ۳ فی صدی، ایک ہزار کے بعد پانچہزار تک ۳½ فی صدی، پانچہزار سے اوپر دس ہزار تک ۴ فیصدی، اور دس ہزار سے بالاتر ملک یا آمدنی پر ۵ فیصدی ٹکس قائم کیا جائے۔ اسکو اصطلاحاً ٹکس متزائد کہتے ہیں؛

واضح ہو کہ ان وجوہات کی بنا پر جن کا مساوی ٹکس کے تحت ذکر آچکا ہے، ملک یا آمدنی کی کوئی ایسی قلیل مقدار جو قیام حیات کے واسطے ناگزیر ہو، ٹکس سے بہر صورت ضرور مستثنیٰ کردی جاتی ہے: گویا غریب لوگوں سے جن کی کمائی صرف ناگزیر ضروریات کے واسطے بھی بمشکل کفایت کرتی ہے، کوئی ٹکس نہ لینا چاہئے اور نہ لیا جاتا ہے۔ ملک یا آمدنی کی کم سے کم قابل ٹکس مقدار قانوناً مقرر کرنی پڑتی ہے، اور کل کمتر مقداریں ٹکس سے معاف ہوتی ہیں۔

ٹکس متناسب کا طریق بہت سہل اور سادہ ہے، لیکن ٹکس متزائد زیادہ قرین انصاف و مصلحت ہے۔ فرض کرو کہ عام شرح ٹکس آمدنی کا دس فیصدی سالانہ ہے! اس سے انکار نہیں ہو سکتا کہ ۱۰۰ روپے ماہوار آمدنی والے کو ۱۰ روپے ماہوار ٹکس دینا بہت زیادہ گراں گزرے گا بمقابلہ ایک ہزار آمدنی والے کے جو اسی شرح سے سو روپے ٹکس ادا کرتا ہے؛ دس ہزار آمدنی والے کو ایک ہزار روپے ٹکس اور بھی کم بار معلوم ہوگا؛ اور ایک لاکھ روپے آمدنی میں سے دس ہزار روپے دے دینے سے مالی حالت پر مقابلۃً بہت ہی کم اثر پڑ سکتا ہے۔ چنانچہ عام مشاہدہ ہے کہ آدمی جس قدر زیادہ دولتمند ہوتا ہے اسکی نظر میں بمقابلہ متوسط الحال اور غریب لوگوں کے روپے پیسے کی قدر و قیمت بھی گھٹ جاتی ہے۔ صدہا بلکہ ہزارہا روپے کی وہ اتنی بھی قدر نہیں سمجھتے ہیں جتنی کہ غریب لوگ چند روپوں بلکہ آنوں کی۔ مبادلۂ دولت کے تحت میں اس فطری خاصے سے بعنوان تقلیل افادہ مفصل بحث کر کے بہت نتیجہ خیز اصول اخذ کئے گئے ہیں جنکی مناسب موقع پر آئندہ ہم تشریح کرینگے؛ یہاں صرف اسقدر ذکر مقصود ہے کہ یکساں شرح سے بمعیار ملک یا آمدنی امیر و غریب سے ٹکس وصول کرنے کا نتیجہ عدم مساوات ایثار ہوگا، اور درحقیقت بمقابلہ امرا کے غربا پر ٹکس کا زیادہ بار آپڑے گا۔ لیکن اگر ٹیکس متزائد قائم کیا جائے تو مساوات ایثار کے علاوہ ٹکس میں اضافہ بھی ہوگا اور لطف یہ کہ کسی پر بیجا بار بھی نہ ہوگا۔ چنانچہ یہی مساوات ایثار کا اصول ٹکس متزائد کی بنا قرار دیا جاتا ہے اور عدم مساوات ایثار کا اعتراض ٹکس متناسب پر خاص طور سے عائد ہوتا ہے۔ لیکن ٹکس متزائد میں بھی کچھ نقص نکالے جاتے ہیں، خصوصاً یہ کہ شرح ٹکس میں تعین مدارج بے اصول سا معلوم ہوتا ہے، نیز لوگ ملک یا آمدنی کے متعلق غلط بیانی پر زیادہ مائل ہونگے، اور سب سے بڑا اندیشہ یہ ہے کہ شرح ٹکس کی زیادتی کے خوف سے لوگ دولت فراہم کرنے میں کمی کر دینگے۔ غور کرنے سے صاف ظاہر ہوگا کہ بیشتر فقط اعتراض

کرنے کی خاطر سے یہ اعتراض کیے جاتے ہیں، ورنہ اول دو اعتراض تو ٹکس متناسب پر بھی عائد ہوتے ہیں، اور تیسرا اس وجہ سے قابل التفات نہیں کہ جبتک زیادتی ملک یا آمدنی سے شرح ٹکس میں بہت ہی زیادہ اضافہ نہ ہو کوئی ایسا اندیشہ بجا نہیں۔ اور ٹکس تنزائد میں شرح کا اضافہ ہمیشہ معتدل اور متناسب ہوتا ہے، وہ اس درجہ کبھی گراں نہیں بنایا جاتا ہے، کہ لوگ اس کو ناقابل برداشت محسوس کر کے دولت جمع کرنا ہی چھوڑ دیں۔ اگرچہ دولتمند فرقے کی طرف سے ابھی تک مخالفت جاری ہے، لیکن چونکہ عوام کے حق میں مفید ہے، ٹکس تنزائد کا رواج ہر ملک میں پھیلتا جاتا ہے، خود ہندوستان میں بھی انکم ٹکس کا یہی اصول اختیار کیا گیا ہے۔ جنگی مصارف کی مجبوریوں سے شروع میں ۱۹۱۵ء سے سال بسال کچھ اضافہ ہو رہا ہے، ۱۹۱۶ء تک انکم ٹکس کا طریق یہ تھا کہ ایک ہزار روپے سالانہ سے کم آمدنی تو معاف، ایک ہزار سے لیکر دو ہزار سے کم تک شرح ٹکس ۴ پائی فی روپیہ، ۲ ہزار سے لیکر پانچہزار سے کم تک ۵ پائی فی روپیہ، پانچہزار سے لیکر دس ہزار سے کم تک ۶ پائی فی روپیہ، دس ہزار سے لے کر ۲۵ ہزار سے کم تک ۹ پائی فی روپیہ، اور ۲۵ ہزار یا اس سے زیادہ آمدنی پر ایک آنہ فی روپیہ، انکم ٹکس وصول کیا جاتا تھا۔ ۱۹۱۷ء میں انکم ٹکس بنام سُپر ٹکس جدید اضافہ ہوا تفصیل ملاحظہ ہو:-

۲۵ ہزار سے ۵۰ ہزار تک	انکم ٹکس	۱؍ فی روپیہ
۵۰ ہزار سے ایک لاکھ تک	"	۲؍ "
ایک لاکھ سے ڈیڑھ لاکھ تک	"	۲؍۰ "
ڈیڑھ لاکھ سے ۲ لاکھ تک	"	۳؍ "
دو لاکھ سے ڈھائی لاکھ تک	"	۳؍۰ "
ڈھائی لاکھ سے اوپر آمدنی پر	"	۴؍ "

گویا پچاس پچاس ہزار کی پہلی پانچ رقموں پر تو سُپر ٹکس بتدریج آدھ آدھ آنہ بڑھتا ہے، اور ڈھائی لاکھ کے بعد عام شرح ۴؍ فی روپیہ ہو جاتی ہے۔

حاصل کلام یہ کہ ٹکس سرکار کی خدمات منفردہ کے معیار سے مقرر ہو سکتا ہے نہ بمقدار مساوی مقرر ہو سکتا ہے، نہ بمقدار مساوی ہر شخص سے وصول کیا جا سکتا ہے۔ تقرر ٹکس کا قابل عمل معیار صرف لوگوں کی مالی حالت ہے، رہا طریق تقرر بعض لوگ

حصہ سوم
باب پنجدہم

مساوی شرح کے حامی ہیں، اور بعض اسکو مساوات ایثار کے منافی ثابت کرکے حسب فرق حیثیت مدارج شرح کے مؤید ہیں: لیکن بمقابلہ ٹکس متناسب کے ٹکس متزائد کا رواج بڑھتا نظر آتا ہے۔

یہاں تقرر ٹکس کے متعلق دو ضروری اصطلاحوں پر توجہ دلانا بے محل نہ ہوگا: اول معیار ٹکس، جس سے کسی چیز کی جسامت، وسعت، طول، وزن یا قیمت کی وہ مقدار معین مراد ہوتی ہے کہ جس کے حوالے سے ٹکس قائم کیا جائے: مثلاً فی مکعب گز پتھر یا لکڑی؛ فی بیگہ زمین؛ فی گز کپڑا؛ فی من غلہ؛ یا فی صدی مال۔ دوم شرح ٹکس جس سے ٹکس کی وہ مقدار معین مراد ہے جو فی معیار وصول کی جائے: مثلاً ۴ر فی مکعب یا مربع گز، ۱۰ر فی من، یا ۴ روپے فی صدی آمدنی۔

اصول ٹکس

۴۔ متعدد مصنفین نے چند اصول وضع کئے ہیں جنکو ٹکس قائم کرنے میں ملحوظ رکھنا ضروری ہے، اور جن کی خلاف ورزی سے عام مرفہ الحالی اور معاشی ترقیات کو ضرر پہنچنے کا اندیشہ بدیہی ہے۔ ایسے کل مستند اصول بہ ترتیب اہمیت ذیل میں درج کئے جاتے ہیں:۔

ا۔ پیداآوری۔ ٹکس بدرجۂ اولیٰ پیداآور ہونا چاہئے: یعنی ماحصل ٹکس کی مقدار بہت معقول ہونی چاہئے۔ ٹکس قائم کرنے کا منشا مصارف حکومت کیواسطے آمدنی پیدا کرنا ہے، اور جب ایسی آمدنی کی مقدار قلیل ہو تو گویا ٹکس ناقص ہے، اور حصول آمدنی کی غرض و غایت اس سے صرف بدرجۂ ادنیٰ پوری ہوتی ہے۔ اس میں شک نہیں کہ اجرائے ٹکس میں اور باتوں کا بھی لحاظ کرنا پڑتا ہے، اور کرنا چاہئے؛ چنانچہ ان میں سے خاص خاص ہم ذیل میں بیان کرینگے۔ لیکن پیداآوری ہر ٹکس کی اساسی اور مقدم ترین خوبی ہے جس کا لحاظ باقی سب پر فائق ہونا چاہئے: بالفاظ مختصر عمدہ ٹکس کی خصوصیت اولین ماحصل کی بیشی ہے۔

ٹکس کے مناسب ذرائع کا انتخاب اول تو وسعت وصحت معلومات پر منحصر ہے، دوم اس کیواسطے جرأت واستقلال بھی درکار ہے کہ غیر ہر دلعزیزی کا اندیشہ سد راہ ہو سکے نہ مخالفت کا خوف۔ ماہر مالیات ایک نظر میں پیداآور ذرائع پہچان کر اور بلا تامل اُن پر ٹکس قائم کرکے ملکی آمدنی میں اضافہ کر دکھائیگا:

ب۔ کفایت۔ ٹکس حتی الامکان کم خرچ ہونا چاہئے۔ اسکے تین مفہوم ہیں: اول یہ کہ جو کچھ فراہمی ٹکس میں صرف ہو اسکی مقدار بمقابل ماحصل ٹکس ادنیٰ سے ادنیٰ

ہو: مثلاً اگر مصارف حاصل کے ۱۰۰۵ فی صدی ہوں تو بلحاظ کفایت ٹکس اول الذکر بہتر ہے۔ اور حاصل کے ۵ فیصدی مصارف والا ٹکس اس سے بھی بہتر شمار ہوگا۔ دوسرے ٹکس دہندہ کو مقدار ٹکس سے زیادہ ادا کرنا نہ پڑے! اس نکتے کی تشریح آگے چلکر اقسام ٹکس کے تحت کی جائیگی۔ تیسرا مفہوم یہ ہے کہ ٹکس کو افزونی دولت اور اضافہ مرفہ الحالی میں مانع اور مزاحم نہ ہونا چاہئے۔ بعض ٹکس بمقابلہ دوسروں کے لوگوں کو زیادہ گراں گزرتے ہیں، اور کاروبار پر بھی ان کا مضر اثر پڑتا ہے جس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ سرکار کو جو حاصل ملتا ہے اس سے کہیں زیادہ عوام کو نقصان پہنچ جاتا ہے، اور کاروباری تنزل سے خود ذرائع ٹکس مسدود اور محدود ہونے لگتے ہیں، اور بالآخر مقدار حاصل بھی گھٹ جاتی ہے! گویا کفایت ٹکس کی اولین خوبی پیدآوری کی لازمی شرط ہے۔

آگے چلکر صرف دولت کے تحت بعنوان "نفع المصرف" واضح کیا جائیگا کہ ٹکس میں صفت کفایت کن کن خاص حالتوں میں موجود ہوسکتی ہے اور کن میں مفقود، جیسا کہ اس سے قبل جتایا جاچکا ہے۔ ٹکس متزائد پر بھی یہ اعتراض کیا جاتا ہے کہ وہ افزونی دولت اور ترقی کاروبار میں حارج ہوگا، گویا وہ کفایت کے منافی ہے ؛

ج۔ عدل ٹکس انصاف سے قائم کرنا چاہئے۔ اس اصول کی تکمیل کی متعدد تدابیر تقرر ٹکس کے عنوان سے اوپر بیان ہوئی ہیں، یہاں مختصر اعادہ کافی ہے :-

(۱) ٹکس بمعیار خدمات۔ ٹکس سرکاری خدمات کے مساوی ہونا چاہئے؛ لیکن ہر شخص سرکاری خدمات سے جسقدر مستفید ہوتا ہے، اس کا برائے نام بھی اندازہ دشوار ہے ؛

(۲) ٹکس مساوی۔ ٹکس سب پر بمقدار مساوی قائم ہونا چاہئے؛ بیشمار مفلس اور غربا جن کو اپنی جان وبال ہے اور کنبہ پروری محال، کیونکر ٹکس ادا کرسکتے ہیں، اور ان سے ٹکس کا مطالبہ کہانتک قرین انصاف اور رحم ہوگا ؟

(۳) ٹکس متناسب۔ ٹکس مالی حالت کی نسبت سے بشرح مساوی قائم ہونا چاہئے؛ بظاہر تو یہ اصول قرین انصاف نظر آتا ہے، لیکن درحقیقت اس کا بار امرا پر بمقابلتہً کم پڑیگا

اور متوسط الحال زیادہ زیر بار ہونگے ؛

(۴) ٹیکس متزائد۔ ٹیکس بلحاظ فرق مالی حالت بشرح مختلف قائم ہونا چاہئے : یعنی امرا پر بشرح اعلیٰ اور غربا پر بشرح ادنیٰ تاکہ سب محصل دہندے مساوی بار یا ایثار محسوس کریں۔ مزید برآں آگے چلکر اقسام ٹیکس کی بحث سے واضح ہوگا کہ ٹیکس کا بار کبھی محصل دہندہ پر قائم رہتا ہے، اور کبھی دوسروں پر بھی منقسم یا سراسر منتقل ہوسکتا ہے (۱۲) ایسی حالت میں حصول عدل کی کوئی تدبیر بھی پورے طور پر قابل عملدرآمد نہیں۔ البتہ جس حد تک بھی عدل کا منشا پورا ہوسکے غنیمت سمجھنا چاہئے ؛

د۔ تغیر پذیری۔ ٹیکس متعدد ذرائع پر مختلف شرحوں سے اس طرح پر قائم کرنا چاہئے کہ حسب حالات اسکی مقدار حاصل میں اضافہ و تخفیف ہوسکے ! یہ نہیں کہ مصارف حکومت کیواسطے خواہ زیادہ رقم درکار ہو یا کم، ہر حالت میں حاصل ٹیکس کی مقدار وہی یک رہے، اور کبھی خرچ کیواسطے بھی ناکافی ہو اور کبھی زائد بچ رہے۔ گھر بار کے انتظام میں تو بالعموم مصارف، آمدنی کے ماتحت ہوتے ہیں، لیکن نظام سلطنت میں آمدنی کو مصارف کا پیرو بنایا جاتا ہے ! پس حاصل ٹیکس جس حد تک کمی و بیشی مصارف کی متابعت کرے بہتر ہے۔ بصورت دیگر سلطنت کی مالی حالت ہمیشہ متزلزل رہیگی ؛

تعجب ہے کہ امریکہ کے مثل ترقی یافتہ سلطنت کی ابتک یہ حالت ہے کہ کبھی سرکاری محاصل مصارف حکومت سے بہت زیادہ ہوتے ہیں، اور کبھی کم ! جس کی بدولت گاہے گاہے سخت دقتوں کا سامنا آپڑتا ہے۔ اس لحاظ سے ہماری گورنمنٹ کا مالی نظام بہتر ہے ؛

ھ۔ تعین۔ اول تو یہ نہایت ضروری ہے کہ ٹیکس بشرح معین وصول کیا جائے، اور محصل دہندہ کو بھی صحیح مقدار کا علم ہو تاکہ جبر یا دھوکے سے کوئی سرکاری مطالبے سے زیادہ وصول نہ کرسکے ! مزید براں شرح یا ذرائع ٹیکس میں جلد جلد رد و بدل نہ کرنا چاہئے : ورنہ صدہا کاروبار اور معاملات درہم و برہم ہوتے رہیں گے۔ معاملہ کرتے وقت

لوگ یہ فرض کر لیتے ہیں کہ موجودہ مالی نظام میں کوئی بہت بڑا تغیر مستقبل قریب میں نہ ہوگا، اور جبتک مستقل تغیرات کا اعلان نہ ہو یہ مفروضہ بیجا بھی نہیں۔ نتیجہ یہ ہے کہ یکایک اگر خلاف توقع کوئی تبدیلی کی جاتی ہے تو ہزارہا بنتے اور ہزارہا بگڑ جاتے ہیں۔ اگر کسی درآمد یا برآمد کی چیز پر جدید ٹکس قائم کیا جائے، یا صرف شرح میں کمی بیشی کی جائے تو اسکے نرخ پر نمایاں اثر نمودار ہوگا۔ سرکاری قول کے مطابق شرح مالگزاری حاصل زائد کا ۵۰ فیصدی ہے، اب اگر وہ ۲۵ فیصدی یا ۷۰ فیصدی کر دیجائے تو بہر صورت قیمت زمین میں بہت کچھ اضافہ و تخفیف ہونا لازمی ہے؛

قدیم ٹکس کے تو لوگ اسقدر عادی ہو جاتے ہیں کہ کاروبار میں عموماً ان کا لحاظ کرتے کرتے کوئی بار محسوس نہیں ہوتا: چنانچہ کسی کا مقولہ ہے کہ "قدیم ٹکس کوئی ٹکس ہی نہیں" لیکن جب کوئی نیا ٹکس قائم ہوتا ہے، یا شرح گھٹتی بڑھتی ہے، تو کاروبار سمندر میں لہریں پیدا ہو کر بعض کشتیوں کو غرق کر دیتی ہیں اور بعض کو بسرعت ساحل تک پہنچا دیتی ہیں؛۔ کم ازکم کچھ عرصے کیواسطے سکون غائب ہو کر ہر طرف ابتری پھیل جاتی ہے اور جبتک ٹکس بخوبی جاگزیں نہ ہولے یہی حالت برپا رہتی ہے۔ لہذا ٹکس متعین ہونے چاہئیں اور جلد جلد رد و بدل کرنے سے احتراز لازم ہے؛

(۶) سہولت۔ جہاں تک ہو سکے ٹکس کے ذرائع اور وصولی ٹکس کے اوقات کے طریق ایسے اختیار کئے جائیں کہ ٹکس دہندوں کا نہ کوئی نقصان یا ہرج ہو، نہ کوئی دشواری و وقت ان کو محسوس ہو! سیاست کا عام اصول ہے کہ اختیارات حکومت اس طرح کام میں لانے چاہئیں کہ اگر لوگوں کو گراں اور ناگوار گزریں بھی تو کم سے کم گزریں۔ ٹکس کا موجودہ اصول بھی اسی کا شاخسانہ ہے؛

ان چھ کے علاوہ ٹکس کے اور اصول بھی قرار دئے گئے ہیں، لیکن وہ اکثر فروعات ہیں اور عمومیت سے معرّا، لہذا ان کا بیان غیر ضروری طوالت ہوگی۔ واضح ہو کہ جو ٹکس ان تمام اصول کے پابند ہوں وہ بلاشک نہایت عمدہ ہیں؛ اور جو جسقدر کم پابند ہوں، وہ اتنے ہی ناقص ہوں گے۔ یہاں ایک نکتہ قابل غور ہے! ایسا بھی تو ممکن ہے کہ ان اصول میں اختلاف آپڑے: مثلاً کسی ٹکس میں پیداآوری ہو، لیکن سہولت نہ ہو؛ یا کسی میں سہولت ہو تو عدل نہ ہو؛ ایسی حالت میں کیا کرنا چاہئے؟ جواب صاف ہے۔ کمتر ضروری اصول بیشتر ضروری

پر قربان کردیا جائے۔ ہم نے اوپر اصول بہ ترتیب اہمیت بیان کیئے ہیں، لہذا پیدآوری عدل وسہولت پر بھی فائق ہے۔ سہولت، عدل کے تابع ہونی چاہئیے، لیکن ان اصول میں اختلاف کی طرح اتفاق بھی ممکن ہے؛ مثلاً کفایت، تعین، اور سہولت، پیدآوری کے معاون ہیں؛ اور تغیر پذیری، پیدآوری اور کفایت کی مؤید ہے؛ اور خود پیدآوری سے دوسرے اصولوں کو تقویت پہنچتی ہے۔ حاصل کلام یہ کہ ماہر مالیات کا کمال یہ ہے کہ ان تمام اساسی اصولوں کو ٹکس میں یکجا کر دکھائے، اور اگر ایسا ممکن ہی نہ ہو تو ادنیٰ کو قربان کرکے اعلیٰ کو برقرار رکھے؛

اقسام ٹکس

۵۔ اول ٹکس کے متعلق چند اصطلاحات جاننے ضروری معلوم ہوتے ہیں: جو شخص ٹکس ادا کرے اس کو ادا کنندہ، اور جس شخص پر ٹکس کا بار پڑے اسکو مورد ٹکس کہتے ہیں۔ دونوں اصطلاحوں سے پتا چلتا ہے کہ کبھی یہ ممکن ہے کہ ٹکس ادا کوئی کرے، اور جیب سے کسی کے ادا ہو؛ یعنی ادا کنندہ ٹکس کا بار کسی اور پر ڈال دے۔ چنانچہ واقعہ ہے کہ ٹکس کا کل بار ادا کنندہ پر شاذ و نادر ہی قائم رہتا ہے؛ بلکہ اس کا کم و بیش جزو دوسروں پر ضرور منقسم ہوجاتا ہے۔ ٹکس کے ادا کنندہ سے دوسروں پر منتقل ہونے نہ ہونے کے واقعہ کو اصطلاحاً ورود ٹکس سے تعبیر کرتے ہیں۔ واضح ہو کہ مسئلۂ ٹکس میں یہی بحث سب سے زیادہ دقیق اور پیچیدہ ہے، کہ کونسا ٹکس ادا کنندہ پر قائم رہتا ہے، اور کونسا کس حد تک دوسروں پر منتقل ہوسکتا ہے؟ اس کا پتا چلانا نہایت دشوار ہے، اور جو نتائج تحقیق ہوتے بھی ہیں وہ بیشتر تخمینی ہیں؛ ان میں تعین کی گنجائش بہت کم ہے۔ ورود ٹکس کی چند اہم صورتوں سے بعنوان ہاوس ٹیکس، انکم ٹکس وغیرہ، ہم آئندہ جداگانہ بحث کریں گے؛ یہاں صرف اس قدر آگاہ کرنا مقصود ہے کہ بعض ٹکس کا ادا کنندہ اور مورد ایک ہی شخص ہوتا ہے؛ اور بعض کے مختلف اور متعدد، جیسا کہ اس سے قبل جتایا جاچکا ہے۔ اگرچہ اس واقعے کی تحقیق نہایت دشوار ہے تاہم معلومات اور تجربے کی مدد سے ورود کی بنا پر ٹکس کی دو قسمیں قرار دی گئی ہیں: ایک یہ کہ ٹکس کا ادا کنندہ اور مورد ایک ہی شخص ہو؛ یعنی جو دوسروں پر منتقل نہ ہوسکے۔ دوسرے وہ کہ جس کے ادا کنندے اور مورد مختلف اور متعدد لوگ ہوں؛ یعنی جو ادا کنندہ سے گزر کر بہت سے لوگوں پر منقسم ہوجائے۔ اصطلاحاً اول کو ٹکس بلاواسطہ اور دوم کو ٹکس بالواسطہ کہتے ہیں؛ لیکن ان ہر دو قسم کا امتیاز اسقدر متحقق اور نمایاں نہیں کہ کوئی قطعی حد فاصل ان کے درمیان قائم ہوسکے۔ اور بعض ٹکس کے

متعلق تو یہ طے کرنا ہی محال ہے کہ وہ کس قسم میں شمار ہونا چاہئے: مثلاً مالگزاری اور انکم ٹکس، قسم اول میں، اور محصول چنگی و آبکاری اور درآمد و برآمد، قسم دوم میں شمار ہوتے ہیں، اور فیس رجسٹری و فیس اسٹامپ کی قسم کا تعین ہی دشوار ہے! بہرحال ٹکس قائم کرنے میں ماہرین مالیات کی دو میں سے ایک غرض ہوتی ہے؛ یا تو یہ کہ جو شخص ٹکس ادا کرے وہی اسکے بار کا متحمل ہو، یا یہ کہ ادا کنندہ بعد کو ٹکس دوسرے لوگوں سے وصول کر سکے۔ اپنی غرض پوری کرنے کے لیے وہ سو سو بندشیں بندیاں کرتے اور تدابیر نکالتے ہیں، لیکن پھر بھی ٹکس بلاواسطہ اگر تھوڑا بہت دوسروں پر منتقل ہو جائے تو عجب نہیں، اور اسکے برعکس ٹکس بالواسطہ ہمیشہ اس حد تک اور اس سہولت و سرعت سے دوسروں پر منتقل نہیں ہوتا، جتنا کہ مقصود ہوتا ہے۔ ہر دو قسم کے ٹکس کی ماہیت اور اسکے عدم تیقن کی خامی واضح کرنے کے بعد ہم ان کے حسن و قبح کی بھی ذیل میں تشریح کرتے ہیں:-

ٹکس بلاواسطہ، لگان، سود، اجرت یا ملک و جائداد میں سے براہ راست و صریحاً اپنا حصہ نکال لیتا ہے! یہ ٹکس سیاسی تربیت کا نہایت کارگر آلہ ہے۔ انسانی خاصہ ہے کہ جس کام میں کسی کا روپیہ لگتا ہے اس سے خواہ مخواہ تعلق اور دلچسپی پیدا ہو جاتی ہے؛ چنانچہ بعض انجمنوں میں تو علاوہ مالی امداد کے دلچسپی بڑھانے کی غرض سے بھی ممبروں سے چندہ طلب کیا جاتا ہے۔ جبکہ لوگ جان بوجھ کر مصارف حکومت ادا کرتے ہیں تو ان کو سیاسی معاملات سے خود بخود تعلق زیادہ محسوس ہونے لگتا ہے، اور اس کا نتیجہ عام سیاسی بیداری ہوتا ہے۔ اس کے برعکس ٹکس بالواسطہ جو کہ بطور محصول چنگی، آبکاری، درآمد و برآمد، خرید و فروخت کے سامان پر قائم ہوتا ہے، اور جس کے ادا کنندہ تو بالعموم آجر و تاجر ہوتے ہیں، لیکن جو بذریعۂ اضافۂ قیمت بالآخر خریداروں سے وصول ہو جاتا ہے، اپنے مورد و نکی نظر سے بیشتر چھپا ہوتا ہے؛ اور ان کو خبر بھی نہیں ہوتی کہ کوئی ٹکس ان پر پڑ رہا ہے! ادا کنندہ اس وجہ سے زیادہ پروا نہیں کرتا کہ اسکو ٹکس دوسروں سے وصول ہو جاتا ہے؛ پھر ایسا ٹکس لوگوں کو سیاسی معاملات کی طرف کیونکر متوجہ کر سکتا ہے۔ ٹکس بلاواسطہ میں غربا زیرباری سے محفوظ رکھے جا سکتے ہیں، لیکن اس کے برعکس ٹکس بالواسطہ میں بذریعۂ گرانی ضروریات غربا ہی پر زیادہ بار پڑنے کا اندیشہ رہتا ہے، جو کہ سراسر عدل کے خلاف ہے۔

مزید برآں اول تو ٹکس بلاواسطہ فراہم کرنے کے مصارف مقابلۃً کم ہوتے ہیں،

نیز وہ کاروبار میں بھی حارج کمتر ہوتا ہے؛ اور سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ ٹکس دہندہ کو مقدار ٹکس سے زیادہ ادا کرنا نہیں پڑتا: مثلاً ہر شخص ٹکس بلاواسطہ کی مقدار معلومہ ادا کرکے باضابطہ رسید لے سکتا ہے، لیکن اگر ٹکس بالواسطہ بشرح ڈیڑھ یا دو پائی فی چیز قائم ہو تو خریداروں کو غالباً بمقدار ایک پیسہ فی چیز ادا کرنا پڑے گا، اور باہمی فرق ڈیڑھ یا ایک پائی تاجر جیسے درمیانی لوگوں کی گرہ میں رہیگا۔ عام مشاہدہ ہے کہ نرخ اکثر اور خصوصاً خردہ فروشی میں کوئی نہ کوئی سہل رقم ہوتی ہے: مثلاً چند پیسے یا آنے یا روپے۔ جن رقموں کے حساب میں دقت ہو: مثلاً ۲ ۲/۳ پائی یا ۳ ۴/۵ آنہ یا ایک روپیہ ۱۵ آنے ۷ پائی، تو ایسی رقموں سے نرخ مقرر نہیں کیا جاتا؛ بلکہ کچھ اضافہ کرکے اس کو سہل بنایا جاتا ہے: مثلاً ایک روپیہ ۵ آنے، یا دو روپے۔ نتیجہ یہ کہ چیزیں جسقدر تھوک فروشی سے گزر کر خردہ فروشی کی طرف بڑھتی ہیں، ٹکس بالواسطہ کی مقدار گھٹتی جاتی ہے، اور سہل رقم کے اصول پر خریداروں سے مقدار ٹکس سے زیادہ رقم بشکل اضافۂ قیمت وصول کرنا آسان ہوتا ہے، یعنی چونکہ فی نفسہٖ ٹکس کی مقدار اکثر قیمت کا نہایت چھوٹا جزو ہوتی ہے، لوگ اس کی پروا کم کرتے ہیں۔ ٹکس بالواسطہ کی مثال اس سیال کی سی ہے جس کا ایک حصہ برتن سے رس رس کر منزل مقصود پر پہنچنے تک راستے ہی میں گر جائے؛ لیکن سود بلاواسطہ کے چند قطرے بھی بمشکل ضائع ہوسکتے ہیں۔ حاصل کلام یہ کہ مقابلۃً ٹکس بلاواسطہ میں صفت کفایت بدرجۂ اعلیٰ پائی جاتی ہے۔

لیکن بعض خوبیوں کے لحاظ سے ٹکس بالواسطہ فائق نظر آتا ہے۔ اس میں سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ لوگوں کو گراں نہیں گزرتا؛ حتی کہ کبھی تو اسکی ادائی کا علم تک نہیں ہوتا، چنانچہ یہی وجہ ہے کہ ایسے ٹکس کا اضافہ بآسانی ممکن ہے! حالانکہ اگر ٹکس بلاواسطہ بڑھایا جائے تو لوگوں کو زیادتی فوراً محسوس ہونے لگتی ہے، اور اکثر عام ناخوشی اور مخالفت کا مقابلہ کرنا پڑتا ہے۔ آئینی سلطنتوں میں عوام کی خوشی ناخوشی، تائید، مخالفت، از حد باوقعت اور توجہ طلب مانی جاتی ہے، اور سیاسی مصالح بھی قسم ٹکس کے انتخاب کی خاص بنا ہوتے ہیں۔ متوسط الحال اور کم آمدنی والوں کے واسطے ٹکس بالواسطہ اس وجہ سے زیادہ مناسب ہے کہ جب وہ ضروریات خریدتے ہیں تو بمعیار خرید بذریعہ گرانی نرخ اپنے حصے کا ٹکس ادا کردیتے ہیں؛ لیکن ان پر ٹکس بلاواسطہ قائم کرنے میں چند در چند

دقتیں پیش آتی ہیں ؛
چنانچہ یہ ایک عام خیال ہے اور بڑی حد تک درست ہے کہ ٹکس بلاواسطہ امرا کے لیے مناسب ہے، اور بالواسطہ متوسط الحال اور کم آمدنی والوں کے حق میں بہتر ہے۔ ٹکس بالواسطہ میں مقابلۃً سہولت بھی زیادہ پائی جاتی ہے؛ اول تو اس کا علم ہی کم ہوتا ہے، دوم لوگ اس کو ضروریات خریدنے میں بلا جبر و اکراہ جس وقت چاہے ادا کرتے ہیں، حالانکہ ٹکس بلاواسطہ تحکماً وقت معینہ پر باقاعدہ طلب کیا جاتا ہے، اور بصورت عدم ادائی تعذیر تک نوبت آجاتی ہے ؛
ٹکس بالواسطہ مقابلۃً تغیر پذیر بھی زیادہ ہوتے ہیں، یعنی کاروباری حالات کے مطابق ان میں کمی بیشی ہوتی رہتی ہے، اور معاشی ترقیات کے ساتھ ساتھ بلا ردّ و بدل ان میں خود بخود اضافہ ہونے لگتا ہے۔ لیکن ٹکس بلاواسطہ کم و بیش کچھ عرصے کے واسطے معیّن ہوتے ہیں اور بلا فریاد کوشش ان میں اضافہ نہیں ہوسکتا۔ لیکن یہاں یہ نکتہ بیان کرنا ضروری معلوم ہوتا ہے کہ ٹکس بالواسطہ کی یہ صفت تغیر پذیری جس قدر بحالت معاشی ترقیات مفید ہے اسی قدر بلکہ اس سے زیادہ بصورت سرد بازاری کاروبار خطرناک بھی ہے۔ اس کے برعکس اگرچہ ٹکس بلاواسطہ میں اضافہ خود بخود فوراً نمودار نہیں ہوتا، کبھی اس کی تخفیف میں بھی دیر لگتی ہے، اور کچھ عرصے کے واسطے اس کی مقدار مستقل اور معیّن ہوتی ہے۔ حاصل کلام یہ کہ اچھے زمانے میں تو ٹکس بالواسطہ بھی زیادہ پیداآور رہے، لیکن ضرورت کے وقت ٹکس بلاواسطہ ہی کام آتا ہے۔ چنانچہ گو محصول چنگی و درآمد و برآمد کی مقدار بڑھتی رہتی ہے لیکن گورنمنٹ ہند کے محاصل کی پشت و پناہ مالگزاری ہی مانی جاتی ہے ؛
جو ٹکس بلحاظ قسم مخلوط ہوں؛ یعنی نہ صاف طور پر بلاواسطہ ہوں نہ بالواسطہ، مثلاً فیس اسٹامپ، رجسٹری، ان میں مذکور الصدر خوبیوں اور نقص میں سے کسی کا بھی ہونا نہ ہونا ممکن ہے ؛
ہر دو قسم ٹکس کے حسن و قبح کا لب لباب بجوالۂ اصول ٹکس پیش نظر کرنا مفید ہوگا :-

ا۔ ٹکس بلاواسطہ۔ عدل، کفایت، تعیّن۔

ب۔ ٹکس بالواسطہ۔ پیدآوری، سہولت، تغیر پذیری۔

حصہ سوم
باب پنجم

انکم ٹکس

۶۔ ٹکس کے اصول و اقسام کی مذکورۃ الصدر بحث سے واضح ہوگا کہ ہر شخص سے براہ راست ایک معین رقم بطور ٹکس لینا سہل ہے نہ مفید۔ گو بعض لوگ اصولاً ٹکس مفرد کے حامی ہیں لیکن یہ طریق عملاً دقت طلب، بلکہ مضر ثابت ہوگا، اور آجکل ہر جگہ ٹکس مرکب کا رواج بڑھ رہا ہے۔ ٹکس کی متعدد شکلیں ہوتی ہیں، جن میں سے بعض کو ہم اچھی طرح جانتے ہیں، اور بعض کو باوجود ادا کرنے کے پہچانتے تک نہیں؛ اور ان سب کے اتفاق عمل کے مجموعی نتائج سے نظام مالیات کے حسن و قبح کا اندازہ کرنا چاہئے۔ اس غرض کے لیے ایک یا دو ٹکسوں کے نتائج پر اکتفا کرنا بیجا ہوگا، پس ٹکس کی چند مروجہ شکلیں پیش نظر کرنا بے موقع نہ ہوگا۔

ٹکس بلا واسطہ آمدنی یا ملک پر قائم ہوتا ہے۔ لگان، اجرت اور منافع آمدنی کی چار قسمیں ہیں۔ رہا ٹکس بر ملک، تو ہاؤس ٹکس اس کی عمدہ مثال ہے، ان میں سے مالگزاری پر لگان کے تحت بحث ہو چکی ہے۔ آمدنی کے باقی ٹکس بعنوان انکم ٹکس اور نیز ہاؤس ٹکس ابھی واضح کئے جائیں گے۔ محصول بر پیداوار، محصول چنگی، اور محصول درآمد و برآمد جو ضروریات پر قائم ہوتے ہیں ٹکس بالواسطہ کی مروج اشکال ہیں۔ ٹکس بر پیداوار سے بعنوان نفع المصرف، اور محصول درآمد و برآمد سے تجارت بین الاقوام کے تحت آگے چلکر بحث کریں گے۔ اجارے کی بحث میں آئندہ بوجہ چند خصوصیات ٹکس پر جداگانہ غور کیا جائے گا، بالواسطہ ٹکسوں میں سے صرف محصول چنگی یہاں بیان ہوگا؛ رہے وہ چند ٹکس جنکی قسم غیر محقق ہے مثلاً فیس اسٹامپ، رجسٹری و داخل خارج یا لیسنس، ان سے بھی مختصراً ابھی ہم بحث کرینگے۔

انکم ٹکس

۷۔ ٹکس بلا واسطہ کی بہترین مثال انکم ٹکس ہے جس میں اس کی بھلائیاں برائیاں بدرجۂ اولیٰ موجود ہیں۔ اس ٹکس کا بار بکثرت دولتمندوں پر پڑتا ہے، اور بوجہ بلا واسطہ ہونے کے بہت گراں گزرتا ہے۔ چنانچہ حکومت شخصی یا حکومت امرا کے زمانے میں یہ ٹکس رائج نہ ہو سکا لیکن جب سے آئینی حکومت میں عوام کا زور بڑھا، اس ٹکس کا رواج بھی پھیلنا شروع ہوا۔ اور آج ہر مہذب ملک میں یہ رائج پایا جاتا ہے۔ امرا اور دولتمندوں کو تو شاید اب بھی پسند نہ ہو لیکن حکومت میں عوام کے غلبے کے ہاتھوں وہ مجبور ہیں، اور خواستہ ناخواستہ انکم ٹکس ادا کرتے ہیں۔ غربا تو اس ٹکس سے مستغنیٰ ہوتے ہیں،

متوسط الحال لوگوں پر بھی بشرح ادنیٰ قائم کیا جاتا ہے۔ البتہ بڑی بڑی آمدنی والوں سے ٹیکس بشرح اعلیٰ وصول ہوتا ہے، اس تفریق کی بنا اول تو بعنوان تقرر ٹیکس واضح کی جا چکی ہے، مزید برآں ٹیکس بالواسطہ عموماً گرانی نرخ کا باعث ہو کر عوام اور غربا سے وصول ہوتا ہے اور مقابلۃً اس کا بار امرا پر کمتر پڑتا ہے۔ پس اس عدم مساوات کی اصلاح بھی بذریعہ انکم ٹیکس متزائد ہی ممکن ہے۔ علاوہ ازیں سوشیلزم کی بحث میں بعنوان دولتمندی وافلاس تقسیم دولت میں مساوات پیدا کرنے کی ایک سبیل یہی انکم ٹیکس تجویز ہو چکا ہے، گویا علاوہ سرکاری آمدنی کے انکم ٹیکس کی ایک غرض موجودہ عدم مساوات تقسیم دولت بھی رفع کرنا ہے: یعنی دولتمندوں کی آمدنی کا ایک مناسب حصہ بذریعہ ٹیکس لیکر غربا اور عوام کی بہبودی پر صرف کرنا - اور انکم ٹیکس کا بار ناقابل برداشت بنکر افزونی دولت سے مانع نہ ہو تو یہ آخری مقصد بھی بلا کسی اندیشے اور مضرت کے حاصل ہو سکتا ہے؛

انکم ٹیکس اگر بشرح مناسب وصول کیا جائے جیسا کہ آجکل ہوتا ہے، تو اس کا بار اداکنندہ پر ہی رہتا ہے کوئی دوسرا اس کا مورد نہیں بنتا۔ لیکن اگر وہ اسقدر گراں کر دیا جائے کہ اجرت، سود یا منافع کا جزو اعظم ضبط کرے تو محنت اصل اور کاروبار کے اضافے و ترقی کے رکنے سے اس کا بار کلاً یا جزءً بذریعہ گرانی نرخ عوام پر جا پڑے گا یعنی اداکنندہ تو دولتمند ہی رہیں گے لیکن اس کے مورد تھوڑے بہت عوام بھی ہو جائیں گے۔ موجودہ انکم ٹیکس کے متعلق خیال ہے کہ اس کے اداکنندہ اور مورد دولتمند لوگ ہی ہیں، اور غربا اس کے بار سے محفوظ ہیں؛

ہاؤس ٹیکس

۸ - مکانات پر جو ٹیکس قائم کیا جاتا ہے اس کا حسن و قبح و معیار اور اسکے تعدیہ کی کیفیت یکے بعد دیگرے ہم ذیل میں بیان کرنا چاہتے ہیں۔ بعض دیگر معاشی مسائل کی طرح ہاؤس ٹیکس کی بحث بھی معمول سے زیادہ پیچیدہ اور توجہ طلب ہے۔ بخوف طوالت و پریشانی فروعات اور جزوی اختلافات نظر انداز کر کے ہاؤس ٹیکس کے سلیس و مختصر مگر جامع بیان پر اکتفا کرنا یہاں زیادہ قرین اصول معلوم ہوتا ہے۔ چنانچہ ہاؤس ٹیکس کے کل بحث مباحثے میں سے صرف چند اہم اور عام پہلو بہ ترتیب مناسب یکجا پیش کرنیکی کوشش کرتے ہیں؛
یہ اصول تو قرار پا چکا ہے کہ لوگوں سے ٹیکس انکی مالی حیثیت کے مطابق لینا چاہئے۔ امیروں سے زیادہ، متوسط الحال سے کم، اور غربا سے برائے نام یا کچھ بھی نہیں۔ عام مشاہدہ

ہے کہ مکان کی حیثیت اور مکاندار کی مالی حالت میں یک گونہ تناسب ہوتا ہے، خوشحال لوگ عالیشان محلات میں رہتے ہیں، عوام معمولی مکانات میں، اور غربا کچے جھونپڑوں میں۔ گویا بالعموم مکان کی حیثیت سے مکاندار کی مالی حالت کا صحیح پتا چلتا ہے؛ لہٰذا مکان کو مالی حالت کا معیار قرار دیکر اسی کے مطابق ٹکس مقرر کیا جاتا ہے، جس کو اصطلاحًا ہاوس ٹکس کہتے ہیں۔ اس ٹکس میں چند خوبیاں بتائی جاتی ہیں: اوّل، تو مکان زندگی کی ناگزیر ضروریات میں داخل ہے، اور لوگ بالعموم اپنی حیثیت کے موافق اچھے سے اچھے مکان میں رہنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اگر مکان حسب دلخواہ میسّر نہ آسکے تو گویا زندگی دوبھر معلوم ہونے لگتی ہے۔ دوم مکان آدمی کی مالی حالت کا ایسا بیّن اور واضح ثبوت ہے کہ کوئی اس کو چھپا کر ٹکس سے بچ نہیں سکتا۔

پس اگر غربا کے مکانات مستثنیٰ بھی کردیئے جائیں تب بھی اس ٹکس سے معقول مقدار حاصل ہوسکتی ہے: گویا پہلی صفت پیدا آوری اس ٹکس میں موجود ہے، نیز اس میں دوسری صفت کفایت بھی موجود ہے۔ اول تو اسکی فراہمی میں زیادہ خرچ درکار نہیں، دوم مکاندار کو مقدار ٹکس سے زیادہ کسی حالت میں ادا کرنا نہیں پڑتا؛ اور اگر وہ مقدار مناسب سے تجاوز نہ کرے تو ترقی دولت و مرفہ الحالی میں بھی مزاحم نہیں ہوتا۔ چونکہ بالعموم مکان کی حیثیت مکاندار کی مالی حالت کے مطابق ہوتی ہے، اس ٹکس میں عدل بھی ملحوظ رہتا ہے جبکہ معاشی ترقیات کے ساتھ ساتھ مکانات کی قدر و حیثیت بھی بڑھتی ہے تو اس ٹکس میں صفت تغیر پذیری بھی ہونا عجب نہیں، صفت تعین پیدا کرنا خود اختیاری ہے، اسکی سہولت بھی صاف ظاہر ہے۔ پس بحیثیت مجموعی ہاوس ٹکس کل ضروری اصول کا کم و بیش پابند نظر آتا ہے۔ صرف خاص خاص حالتوں میں وہ بعض اصول کے منافی ہوسکتا ہے، جس کی تفصیل ہم آئندہ کرینگے۔ نتیجہ یہ ہے کہ اس ٹکس کا رواج ہر ملک میں پھیلتا جاتا ہے، خود ہندوستان کے اکثر شہر اور قصبوں میں محصول چنگی توڑ کر ہاوس ٹکس جاری کیا جارہا ہے لیکن ہم آگے چلکر واضح کرینگے کہ بعض حالتوں میں کیونکر اس ٹکس سے سرکار اور عوام کو یکساں نقصان پہنچ سکتا ہے۔

اب سوال پیدا ہوتا ہے، کہ کس اصول کے مطابق مکانات پر ٹکس قائم کرنا چاہئے؟ کسی زمانے میں تو یورپ کے اکثر ممالک میں مکان کے دریچے، دروازے یا روشندان شمار کرکے ان کے مطابق ٹکس وصول کیا جاتا تھا۔ لیکن ظاہر ہے کہ حیثیت مکان کے

یہ قابل اعتماد معیار نہ تھے، اور طرز عمارت بدل کر ٹکس سے کم و بیش بچنا ممکن تھا؛ اسلئے اول اول تعمیر مکان کی اصلی لاگت، اور کچھ عرصے بعد تعمیر کی لاگت کا موجودہ تخمینہ تعین ٹکس کا معیار قرار پایا۔ لیکن عام مشاہدہ ہے کہ مکان کی خوبی و قیمت میں عمارت سے کہیں زیادہ موقع کا دخل ہے؛ چنانچہ اس سے قبل جا بجا لگان و قیمت زمین کی بحث میں موقع کا اثر زرعی اور بالخصوص سکنی اراضی کی قیمت و آمدنی پر بالتفصیل واضح کیا جا چکا ہے۔ ایسی مثالوں کی کوئی کمی نہیں کہ بے موقع عالیشان عمارات پر باموقع معمولی مکانات کو لوگ بہت زیادہ ترجیح دیتے ہیں؛ اول الذکر قسم کی عمارتوں کا کرایہ بمقابلہ آخر الذکر مکانات کے بہت کم ہوتا ہے؛ اور نیز بصورت فروخت۔ بے موقع عمارات کی لاگت کا عشر عشیر بھی ملنا دشوار ہو جاتا ہے چنانچہ محاورہ ہے کہ فلاں "عمارت کے بانی کے دام بھی وصول نہیں ہوے"، اسکے برعکس عمدہ موقع کے مکانات کی قیمت تعمیر کی لاگت سے دس گنی زیادہ بآسانی بڑھ سکتی ہے پس واضح ہوا کہ اصلی لاگت یا اس کا موجودہ تخمینہ بھی حیثیت مکان کا عمدہ معیار نہیں، بلکہ کسی مکان کی حیثیت کا معیار اس کا کرایہ سمجھنا چاہیئے جو کرایہ داروں سے وصول ہو سکے؛ جو جتنے زیادہ کرائے کے مکان میں رہتا ہے، اسی قدر خوشحال سمجھا جانا چاہیئے۔ بے موقع اور کم کرائے کے محض عالیشان مکانات میں رہنے سے لوگ امیر نہیں شمار کیئے جا سکتے، اور نہ ایسے مکانات مالکوں کے حق میں لاگت کی مقدار سے دولت سمجھے جانے چاہئیں کبھی تو ایسا ہوتا ہے کہ قدیم بے موقع محلات مسمار کرانیکا خرچ ملبے کی قیمت سے بھی بڑھ جاتا ہے اور صاف کرائے بغیر زمین سے کوئی آمدنی حاصل نہیں ہو سکتی؛ ایسی صورت میں گویا مکان ایک قسم کی نقصانی دولت ہے جو آمدنی زمین میں مزاحم ہوتی ہے، اور جس سے سبکدوش ہونے کیواسطے خرچ ناگزیر ہے؛

کسی نئی سڑک کے کنارے، جہاں صرف دکانات کی طلب ہو، قدیم وضع کی وسیع اور عالیشان مستحکم عمارت جس کا کوئی خواستگار نہ ہو، یا ہو تو بہت تھوڑا کرایہ دے، یا تو سراسر دولت ہی نہیں، یا لاگت تعمیر سے صدہا گنا کم۔ باموقع مکان کی حالت بالکل اسکے برعکس ہے۔ حاصل کلام یہ کہ ہاوس ٹکس کا معیار مکان کا کرایہ ہونا چاہیئے نہ کہ اصلی لاگت تعمیر، یا اس کا موجودہ تخمینہ۔ معیار کی مذکورۃ الصدر بحث سے ایک عملی نتیجہ واضح ہوتا ہے، وہ یہ کہ قدیم پسماندہ شہر اور قصبات جو کبھی دولت و حشمت کا مرکز رہ چکے ہوں اور جہاں قدیم عالیشان عمارات کی کثرت ہو، لیکن جہاں اب نکبت و افلاس کی ایسی گھٹا چھائی ہو کہ

مکینوں کو اپنے آبا واجداد کے مکانات کی مرمت کی بھی توفیق نہ ہو، جہاں بوجہ پسماندگی مکانات کی طلب بھی بہت کم ہو، اور محلات سے ترقی یافتہ شہروں کے جھونپڑوں کا بھی کرایہ وصول نہ ہو سکے، وہاں پر ہاؤس ٹکس جاری کرنا عقل و مصلحت دونوں کے خلاف ہے۔ اگر ہاؤس ٹکس کا معیار عمارت کی لاگت قرار پائے تو علاوہ خلاف اصول ہونے کے ہاؤس ٹکس مکینوں کو جلد تباہ کر کے خود بھی فنا ہو جائیگا، اور اگر کرایہ مکانات معیار ہو تو اول ہی سے کچھ وصول نہ ہوگا، بہر صورت ٹکس ناکامیاب رہیگا۔ اور بصورت اول مکینوں کی مزید تباہی کا باعث ہوگا ؀

رہے ایسے قصبات جہاں ایک سرے سے عمدہ عمارات ہی نہ ہوں اور غربا جھونپڑوں اور کچے مکانات میں بستے ہوں، وہاں ہاؤس ٹکس کا رواج خارج از بحث ہے۔ پس ہاؤس ٹکس صرف جدید خوشحال اور ترقی پذیر شہروں کیواسطے موزوں ہے، جہاں مکانات کی بہت مانگ ہو، اور کرایہ اعلیٰ ہو۔ ایسی جگہ ٹکس کی مقدار بھی بہت کثیر رہیگی اور لوگوں پر بار بھی نہ ہوگا ؀

جو قصبہ بہت سے خوشحال لوگوں کا وطن ہو، جہاں انھوں نے عمدہ عمارتیں بنا رکھی ہوں، اور وقتاً فوقتاً آکر رہتے ہوں، لیکن جہاں کاروباری مرکز نہ ہونے کی وجہ سے مکانات کی مانگ کم ہو اور زیادہ کرایہ وصول نہ ہو سکے، وہاں ہاؤس ٹکس لاگت کے معیار سے قائم کرنا بھی مضائقہ نہ ہوگا۔ لیکن ایسے قصبات شاذ و نادر مل سکتے ہیں، اکثر تو یہی ہوتا ہے کہ ترقی پذیر شہروں اور کاروباری مرکزوں میں جہاں مکانات کی بہت مانگ ہوتی ہے، اور کرایہ اعلیٰ ہوتا ہے، خوشحال لوگ رہتے ہیں۔ اور پسماندہ قصبات میں جہاں قدیم عمارات ہوں یا نہ ہوں، مکانات کا کرایہ اور ان کی حیثیت ادنیٰ ہوتی ہے، جن میں غریب خاندان رہتے ہیں ؀

بڑے شہروں کی دیکھا دیکھی یہ جو ہر قصبے میں محصول چنگی توڑ کر ہاؤس ٹکس جاری کرنے کا خبط ہر طرف پھیل رہا ہے، یہ نہایت غیر معقول نقالی ہے جس کا کبھی کبھی میونسپلٹی اور باشندگان شہر کو سخت خمیازہ اٹھانا پڑے تو عجب نہیں۔ ہاؤس ٹکس فی نفسہ بہت اچھا سہی، لیکن اسکے واسطے موقع و محل شرط ہے، ایک ہی دوا یا غذا کسی کے حق میں آب حیات اور کسی کے حق میں سم قاتل ہو سکتی ہے ؀

اسی سلسلے میں یہ نکتہ بھی ذکر کے قابل معلوم ہوتا ہے کہ ہاؤس ٹیکس تعمیر کی لاگت کے معیار پر وصول کرنے سے یہ اندیشہ نہیں ہو سکتا کہ ٹیکس سے بچنے کے خیال سے لوگ عمدہ عمارتیں بنانا کم کر دیں، اور شہروں کی شان و خوبصورتی میں فرق آجائے! اکثر خوشحال لوگ تعمیر میں محض شان و خوبصورتی کی خاطر سے دل کھول کر دولت لگاتے ہیں، اور اس بیش خرچی سے کرائے میں کوئی نمایاں اضافہ نہیں ہوتا؛ البتہ عمارتیں نہایت مستحکم اور قابل دید ہوتی ہیں۔ ایسی ہی عمارتیں ہر ترقی یافتہ شہر کی آرائش سمجھنی چاہئیں، اور ٹیکس بمعیار کرایہ انسے کسی طرح پر مزاحم نہ ہوگا۔ مزید براں، ٹیکس بمعیار کرایہ مقابلۃً کم گراں گزرتا ہے؛ وجہ یہ کہ کرایہ حیثیت عمارت سے کہیں زیادہ موقع محل پر منحصر ہوتا ہے، اور عمدگی موقع بالعموم عام ترقیات کا نتیجہ ہوتی ہے؛ مالک مکان کو اپنی گرہ سے بہت کم خرچ کرنا پڑتا ہے۔ لہذا جبکہ کرائے میں عام ترقیات سے اضافہ ہو تو اس کا ایک جزو بہبودی عامہ کیواسطے بطور ٹیکس دینا مالک مکان کو کیونکر گراں گزر سکتا ہے؛ معیار لاگت کے مقابلے میں بمعیار کرایہ اگر ٹیکس کی مقدار زیادہ بھی رہے تو دینے والے کو ناگوار اس وجہ سے نہیں گزرنا چاہئے کہ محض موقع کی بدولت جو عام ترقیات کا نتیجہ ہے، مکان کی حیثیت سے کہیں زیادہ کرایہ مل رہا ہے؛ اگر اس میں سے کچھ حصہ طلب کیا جائے تو کیا بیجا ہے۔ اس کے برعکس اگر ٹیکس لاگت کے معیار کرایہ کے مقابل میں زیادہ ہو تو مالک مکان اپنے کو دوگونہ بدقسمت سمجھے گا؛ وجہ یہ کہ کرایہ تو مکان کی حیثیت سے کم ملتا ہے اور ٹیکس کرائے کی حیثیت سے کہیں زیادہ ادا کرنا پڑتا ہے، گویا مکان کی عمدگی سے بجائے نفع کے نقصان پہنچتا ہے ؛

اگر کوئی چیز درحقیقت وہی رہے تب بھی اکثر محض ظاہری صورت بدل جانے سے اس کا اثر طبیعت پر مختلف پڑ سکتا ہے۔ فطرت انسانی کا یہ ایک نہایت نتیجہ خیز خاصہ ہے جس کا لحاظ کرنے نہ کرنے سے بڑے بڑے کام سنورتے اور بگڑتے ہیں۔ ہاؤس ٹیکس ادا تو بہر صورت کیا ہی جاتا ہے، لیکن محض معیار کا ادا کنندہ کی طبیعت پر قابل لحاظ اثر پڑتا ہے۔ لاگت کا معیار بظاہر عمدہ عمارت بنانے کا جرمانہ معلوم ہوتا ہے، اور معیار کرایہ گویا آمدنی میں سے ایک حصے کا جائز مطالبہ نظر آتا ہے ؛

انکم ٹیکس کی طرح ہاؤس ٹیکس سے بھی غریبوں کو جو کچے مکانوں اور جھونپڑوں میں

رہتے ہیں مستثنیٰ کرنا بلحاظ انصاف و مصلحت ضروری ہے۔ نیز جبکہ بمعیار کرایہ ہاوس ٹیکس قائم کیا جائے تو مکان کی مرمت اور درستی کے تخمینی مصارف کرائے میں سے اول منہا کردینے چاہئیں؛ گویا کرائے کی خالص آمدنی پر ٹیکس قائم ہونا چاہئیے۔ یہاں یہ تذکرہ غیر ضروری ہے کہ جو لوگ خود اپنے مکانات میں رہیں انکے مکانوں کے کرائے کا تخمینہ کیا جا سکتا ہے، البتہ جو مکانات غیر معمولی طور پر وسیع اور عالیشان ہوں کہ گرد و نواح میں ویسے مکانات کا کوئی کرایہ دار ہی نہ مل سکے، اور جنکے کرائے کا تخمینہ دشوار ہو، وہاں بطور خاص لاگت کا معیار استعمال کیا جا سکتا ہے۔ لیکن ایسی صورتیں بہت کم پیش آتی ہیں، اور معیار کرایہ میں شاذ و نادر مزاحم ہوتی ہیں ؛

ہاوس ٹیکس کے حسن و قبح اور اسکے معیار سے بحث کرنے کے بعد اب ہم اس کا ورود تحقیق کرنا چاہتے ہیں: یعنی دیکھنا یہ ہے کہ ہاوس ٹیکس کا ادا کنندہ کون ہوتا ہے، اور مورد کون؟ عملاً ٹیکس کس سے وصول کیا جاتا ہے اور حقیقتہً اس کا بار کس پر پڑتا ہے؟ اس غرض کیواسطے اول ٹیکس کی چند خصوصیات سمجھانے ضروری معلوم ہوتے ہیں ؛

ہاوس ٹیکس سے جو رقم وصول ہو وہ دو طرح پر صرف ہو سکتی ہے: یا تو ایسے کاموں میں کہ مکانداروں کو آرام پہنچے، مثلاً شہر کی گلی کوچوں کی صفائی اور روشنی، نل کا پانی، مفت ابتدائی تعلیم۔ یا اس کے برعکس ایسی مدوں میں کہ ٹیکس دہندوں کو کسی قسم کا اس سے نفع پہنچتا معلوم نہ ہو، مثلاً ایسے قدیم قرض اور اس کے سود کی ادائی جو کسی مفید کام میں لگا ہو مگر بوجہ ناکامیابی ضائع ہو گیا ہو؛— جیسے کہ کسی قصبے میں صفائی کی زمین دوز نالیاں یا نل کا پانی جاری کرنے میں بہت سا روپیہ صرف کیا جائے، مگر بالآخر اسکیم ناقابل عمل ثابت ہو، اور کل لاگت اکارت جائے۔ یا مثلاً امرا سے لئے ہوئے ہاوس ٹیکس کا جزو غربا کے مفت علاج پر صرف ہو تو اس ٹیکس سے براہ راست امرا کو فائدہ محسوس نہ ہوگا۔ بحالت اوّل ہاوس ٹیکس اصطلاحاً ٹیکس فیض رساں، اور بحالت ثانی ٹیکس بے فیض کہلائے گا۔ بلحاظ وسعت علاقہ بھی ٹیکس کی دو قسمیں ہیں: لوکل یا مقامی جو کسی خاص شہر تک محدود ہو، امپیریل یا ملکی جو کہ تمام ملک سے یکساں وصول کیا جائے۔ نیز مقامی اور ملکی کے بین بین ٹیکس کی ایک تیسری قسم پراونشیل یا صوبہ وار بھی ہے جو ملک کے کسی حصے یا صوبے میں رائج ہو۔ اس سے قبل معیار ٹیکس کی بحث میں بھی واضح ہو چکا ہے کہ کسی مکان کا کرایہ عمارت کی حیثیت اور

زمین کے موقع پر منحصر ہے، اگر دو یکساں حیثیت والے مکانوں سے جو شہر کے مختلف حصّوں میں واقع ہوں، ۴۰ اور ۶۰ روپے ماہوار کرایہ وصول ہو تو دوسرے کے کرائے میں (۶۰-۴۰)=۲۰ روپے کرایہ موقع زمین شمار ہوگا۔ اگر تعمیر کو بھی ایک قسم کی دیر پا زراعت فرض کریں اور اس کے کرائے کو زرعی پیداوار، تو لگان کی مذکورالصدر بحث کی روشنی میں یہ سمجھنا دشوار نہ ہوگا کہ جو کرایہ بمد عمارت وصول ہو وہ درحقیقت اس اصل قائم کا سود مع مطالبات فرسودگی وغیرہ ہے جو بشکل عمارت مقفل ہے؛ اور جو کرایہ بوجہ موقع زمین ملے وہ زرعی لگان کی مانند حسن اتفاق اور ایسے اسباب کا پیدا کیا ہوا ہوتا ہے جن پر مالک زمین کو بہت کم قابو حاصل ہو۔ اگر کرائے پر چلانے کی نیت سے مکانات تعمیر کرائے جائیں تو گویا تعمیر بھی ایک گونہ شغل اصل ہے، اور عمارات اصل قائم کی ایک شکل۔ ظاہر ہے کہ جس حالت میں عرصے تک ایسے اصل قائم یعنی عمارات پر بشرح مناسب سود و مطالبات فرسودگی وغیرہ بشکل کرایہ وصول ہونے کی امید نہ ہو کوئی مکانات بنا کر غیر پیداآور کام میں اپنا روپیہ کیوں پھنسانا گوارا کرے گا؛ اور جبکہ مکانات کی مانگ اسقدر ہو کہ بے موقع سے بے موقع مکان کا کرایہ بھی کم از کم اصل قائم کا سود و مطالبات پورے کر سکے تو باقی مکانات کا موقع جسقدر عمدہ ہوگا کرایہ بھی اسی قدر زیادہ ہوگا، اور یہ اضافہ کرایہ لگان میں شمار ہوگا۔ لگان کی تفصیل اور موجودہ اجمال پر غور کرنے سے بخوبی واضح ہوگا کہ زمین خواہ زرعی ہو یا سکنی اس کا معاشی لگان یا کرایہ یکساں اسباب و حالات کا پیدا کیا ہوا ہے، اور بہر صورت وہ نرخ پیداوار یا کرایہ مکانات کے اضافے کا نتیجہ ہوتا ہے نہ کہ باعث؛ اور کسی حالت میں وہ مصارف پیدائش کا جزو شمار نہیں ہو سکتا۔ المختصر کرایہ مکانات کے دو جزو ہوتے ہیں: کرایہ عمارت جس کو اصل قائم کا سود اور مطالبات خطر و فرسودگی سمجھنا چاہئے۔ دوم کرایہ زمین جو ہر طرح پر معاشی لگان ہوتا ہے؛

ٹکس کی چار قسمیں: فیض رساں و بے فیض، اور مقامی و ملکی۔ اور کرایہ مکانات کے دو جزو: کرائے عمارت و کرایہ زمین۔ ان سب کی توضیح کے بعد اب ہم ورود ٹکس کی کیفیت پیش کرنا چاہتے ہیں۔ بالعموم تو عمارت و زمین ایک ہی شخص کی ملک ہوتی ہیں، اور بہت سے لوگ خود ہی اپنے مکانات میں رہتے ہیں، لیکن زیادہ سے زیادہ تین شخصوں کا ایک ہی مکان سے تعلق ہو سکتا ہے: مالک زمین، مالک عمارت، اور کرایہ دار مکان۔ بغرض صفائی

بیان ہم ان تینوں کا مکانات سے تعلق فرض کرتے ہیں، اور اسی بحث سے بصورت دیگر جبکہ صرف دو یا ایک شخص کا مکان سے تعلق ہو نتائج اخذ کرنا دشوار نہ ہوگا؛

جیسا کہ ترقی یافتہ ممالک میں رواج پایا جاتا ہے، فرض کرو کہ کوئی شخص کسی ہونہار شہر میں جہاں آبادی بڑھ رہی ہو مکانات کا کاروبار جاری کرے: یعنی کوئی کارخانہ یا دکان کھولنے کی بجائے وہ مکانات تعمیر کرائے، اور انکے کرایہ سے عمارات جیسے اصل قائم کا سود اور مطالبات خطر و فرسودگی وصول کرے۔ عمارات بنواتے وقت انتخاب موقع کا مسئلہ از حد توجہ طلب ہوگا، ایسی بے موقع زمین کہ جہاں مکان بنانے سے بقدر سود اصل بھی کرایہ وصول نہ ہوسکے وہ مفت بھی لینا گوارا نہ کریگا۔ جس زمین پر مکان بنانے سے اصل قائم کے سود اور دیگر واجبی مطالبات کے علاوہ کچھ وصول نہ ہو ایسی زمین بھلا وہ کیوں خریدنے لگا۔ البتہ اگر کوئی ایسی عمدہ موقع کی زمین ہاتھ لگے کہ وہاں پر مکان کا کرایہ، سود و مطالبات سے بھی زیادہ وصول ہوسکے تو بیشک اس کا خواستگار ہوگا؛ اس مزید مقدار کرایہ کی حالت بعینہ معاشی لگان کی سی ہے۔ اب اگر وہ زمین خریدتا ہے تو اسکی قیمت لگان کے حساب سے دیگا، اگر قیمت لگان سے کم پر زمین ملجائے تو کیا کہنا! ورنہ زیادہ سے زیادہ اس قیمت تک زمین خریدلیگا، اس سے زیادہ صرف اس وجہ سے نہیں کرسکتا کہ اس کو سراسر نقصان ہوگا۔ پس لگان کی قیمت سے کم یا مساوی رقم تک وہ زمین خریدلیگا؛ لیکن چونکہ زمین کی قیمت گویا لگان کی قیمت ہے، یہی معاشی لگان خریدار کے حق میں اس اصل کا سود بن جائیگا جو اس نے بطور قیمت زمین ادا کیا ہو۔ یہ تو ایک جملہ معترضہ آپڑا، ہم اپنے مفروضے پر قائم رہ کر خیال کرتے ہیں کہ زمین خریدنے کی بجائے اس نے کچھ مدت کیواسطے کرائے پر لے لی ہے گویا مالک زمین و مالک مکان دو جداگانہ شخص رہے۔ اس صورت میں بھی صاف ظاہر ہے کہ زمین کا کرایہ اسکے لگان کی مقدار سے کم ہوگا یا اسکے مساوی، اس سے زاید نہیں ہوسکتا۔ دوسروں کی زمین کرائے پر لیکر مکانات تعمیر کرانا اور انکو کرائے پر چلاکر کرائے کی آمدنی میں سے زمیندار کو کرایہ زمین ادا کرنا اور خود اپنے اصل قائم کا سود اور مطالبات فرسودگی وصول کرنا، ہندوستان میں شاید عجیب معلوم ہو! لیکن اکثر ترقی یافتہ ممالک میں اس کا رواج پایا جاتا ہے۔ قاعدہ یہ ہے کہ ۹۹ برس کیواسطے مقررہ کرائے سے زمین اجارے پر لیکر اس شرط سے مکانات تعمیر کئے جاتے ہیں کہ بعد انقضائے معیاد بحصول معاوضہ یا بلا معاوضہ، مالک مکان، عمارت و زمین سے دست بردار ہوکر

ان کو مالک زمین کے سپرد کردیگا۔ کرایۂ زمین و کرایۂ مکان میں ایسی نسبت قائم کرنے کی کوشش کی جاتی ہے کہ مالک مکان کو عرصۂ معینہ میں اصل قائم بہ بشرح مناسب سود بھی ملتا رہے اور بذریعۂ مطالبات فرسودگی اختتام میعاد تک کل اصل قائم واپس بھی آجائے۔ چونکہ اس کاروبار میں بوجہ وسعت زمانہ وغیر اختیاری تغیرات، نقصان کا اندیشہ قوی ہے مطالبات خطر کی شرح بھی بہت اعلیٰ ہو تو عجب نہیں۔ نیز ظاہر ہے کہ بوقت واپسی زمین عمارات کا معاوضہ نہ دینے کی حالت میں کرایۂ زمین کسی قدر معاوضہ دینے کی حالت سے کم ہوگا۔ حاصل کلام یہ کہ ایک شخص اپنی لاگت سے کرائے کی زمین پر مکان تعمیر کرکے کرائے پر اٹھاتا ہے، کرایۂ مکان میں سے اپنے اصل کا سود اور مطالبات ضروری وصول کرتا ہے، اور زمیندار کو کرایۂ زمین ادا کرتا ہے؛ گویا ہمارے سابق مفروضے کے مطابق مکان سے تین شخصوں کو تعلق ہے: مالک زمین، مالک عمارت، و کرایہ دار۔ مکان کے ہر دو مالکوں میں کرایہ جس اصول سے منقسم ہوتا ہے ہم ابھی واضح کرچکے ہیں۔ آمدم بر سر مطلب، فرض کرو کہ ایسے بہت سے مکانات ہوں اور ان سب پر ہاؤس ٹیکس قائم ہو، اب اگر ٹیکس فیضرساں ہوگا تو کرایہ دار اسکو بخوشی ادا کرینگے، بلکہ اس ٹیکس کے خیال سے قرب و جوار سے اگر حلقۂ ٹیکس میں آباد ہوں تو عجب نہیں؛ وجہ یہ کہ صفائی، پانی، روشنی جیسی ضروریات جب پیدائش بر پیمانہ کبیر کے اصول بہ باشندگان شہر کو مہیا کی جاتی ہیں تو اکثر نہایت ارزاں پڑتی ہیں، اور انکی جو کچھ قیمت بطور ٹیکس ادا کی جائے وہ بجائے گراں گزرنے کے مفید معلوم ہوتی ہے۔ لیکن اگر ٹیکس بے فیض ہو تو اس کا تعدیہ بہت ٹیڑھی کھیر ہے؛ تحقیقی طور سے معلوم کرلینا کہ ٹیکس کا مورد کون ہوگا از حد دشوار ہے۔ زیادہ سے زیادہ چند ایسے عام اصول قرار دیئے جاسکتے ہیں کہ ورود ٹیکس جن کا کم و بیش پابند ہوا ورہیں، جیسا کہ معاشی لگان اور سرکاری مالگزاری کی مذکورۂ سابق بحث سے بخوبی واضح ہے۔ ٹیکس کا جو حصہ کرایۂ زمین پر پڑیگا اس کا مورد زمیندار ہوگا، وہ کسی اور پر منتقل نہیں ہوسکتا؛ حسب قرارداد تا انقضائے میعاد مالک عمارت زمیندار کو مقررہ کرایہ ادا کرتا ہے اور اس اثنا میں اگر وہی اسکا متحمل ہو تو عجب نہیں لیکن ممکن ہے کہ تعین کرایہ میں اس آئندہ خدشے کا اس نے لحاظ رکھا ہو، اور اگر بوقت تعین یہ ٹیکس جاری ہو تو یقیناً اس نے ٹیکس کی وہ مقدار جو کرایۂ زمین پر عاید ہو کرائے میں سے منہا کرلی ہوگی۔

اب رہا ٹکس کا وہ جزو جو کرائیہ عمارت پر پڑے، اسکی تین صورتیں ہوسکتی ہیں؛ اگر یہ ٹکس محض مقامی ہے تاکہ لوگ قرب وجوار میں رہ کر اس سے بچ سکیں تو اس خوف سے کہ مبادہ کرایہ دار مکان چھوڑدیں، مالک عمارت اس کا بار کرایہ داروں پر توڑالنے سے رہے! اگر کرائیہ عمارت کی مقدار سود و مطالبات سے کچھ زیادہ ہو تو ٹکس کو خاموشی سے خود برداشت کریں گے؛ اور بصورت دیگر اس کا کم وبیش بار زمیندار پر بھی منتقل ہوجائیگا: یعنی کرائیہ زمین میں مزید تخفیف ہوگی۔ لیکن اگر یہ ٹکس مقامی نہیں بلکہ ملکی ہو، کہ اس سے کرایہ دار کو کہیں بھی مفر نہ ہو تو مالکان عمارت کی حالت قوی ہوگی؛ کرایہ داروں کے چلے جانے کا تو کچھ خوف نہیں جہاں جائیں گے ٹکس ادا کرنا پڑیگا؛ پھر بھلا وہ ٹکس سے بچنے کی خاطر کہاں جانے لگے۔ ایسی صورت میں اگر ٹکس کے مورد کرایہ دار بنیں تو عجب نہ ہوگا۔

چنانچہ مذکورۂ بالا وجوہ پر خیال کیا جاتا ہے کہ ہاوس ٹکس فیضرساں کا مورد ہمیشہ کرایہ دار ہوتا ہے، رہا ہاوس ٹکس بے فیض؛ اگر مقامی ہے تو اس کا مورد زمیندار ہوگا اور اگر ملکی؛ تو کرایہ دار مالک عمارت کو بھی معاہدوں کی مجبوری سے کچھ دنوں ہاوس ٹکس کا بار اٹھانا پڑے تو عجب نہیں۔ اس عرصے میں غالباً اس کو اصل کا سود و مطالبات کافی مقدار میں نہ مل سکیں، اور نقصان اٹھانا پڑے؛ لیکن میعاد معاہدہ ختم ہوتے ہی وہ کرایہ دار یا زمیندار پر حسب حالات ٹکس کا بار منتقل کردے گا۔ معاہدے سے آزاد ہونے کے بعد وہ مناسب منافع کے بغیر جدید کاروبار ہرگز جاری نہ کرے گا۔ اور چونکہ بحالت مفروضہ اسکا کاروبار یعنی عمارات ہونہار شہروں میں ناگزیر ہیں، اس لیے مقامی ٹکس زمیندار کو دینا پڑیگا، اور ملکی ٹکس کرایہ دار کو۔ اس بحث سے یہ بھی واضح ہوتا ہے کہ چونکہ کرائیہ زمین و مکانات ازروئے معاہدہ اوقات معینہ کے واسطے مقرر ہوتے ہیں حسب دلخواہ ان میں جلد جلد ردوبدل ممکن نہیں۔

ہاوس ٹکس کے انتقال میں معاہدات و نیز رسم و رواج عارضی طور پر مزاحم ہوتے ہیں: یعنی تعاریہ ٹکس میں دیر لگتی ہے، فوراً اس کا عملدرآمد نہیں ہوسکتا جس کا نتیجہ یہ ہے کہ اداکنندوں کو مورد ہوئے بغیر بھی کچھ عرصے تک ہاوس ٹکس کا بار برداشت کرنا پڑتا ہے۔ لہذا اصولی ہاوس ٹکس میں حتی الامکان اداکنندہ وہی مقرر کرنا چاہئیے جس کا مورد ہونا مقصود ہو تاکہ کسی دوسرے غیر متعلق شخص کو فضول کچھ دنوں ٹکس کا زیر بار ہونا نہ پڑے۔

باب پنجم

ملک وجائداد غیر منقولہ، مثلاً کھیت، باغات، مکانات، دکانات پر جو ٹیکس قائم کیا جاتا ہے اسکے متعلق اس سے آگاہ کرنا مفید اور ضروری معلوم ہوتا ہے کہ بوقت فروخت ایسی ملک وجائداد کی آمدنی میں سے مقدار ٹیکس منہا کر کے قیمت قرار دی جاتی ہے جس کا نتیجہ یہ ہے کہ ہمیشہ کیواسطے ٹیکس کا بار اس شخص پر قائم رہجاتا ہے جو بوقت تقرر ٹیکس جائداد کا مالک تھا۔ بعد کے خریدار چونکہ ٹیکس آمدنی سے منہا کر کے جائداد کی قیمت ادا کرتے ہیں انکو ٹیکس سے صرف اسقدر سروکار ہے کہ ابتدائی مالک کی طرف سے سرکار کو ادا کرتے رہیں؛ البتہ خرید کے بعد اگر ٹیکس بڑھے تو بقدر اضافہ جدید مالک اس کا متحمل ہوگا" قدیم ٹیکس کوئی ٹیکس نہیں،" جو ایک معاشی مقولہ ہے، اس کا یہی خاص مفہوم ہے؛ عام طور پر اس مقولے سے یہ جتانا مقصود ہے کہ جب ٹیکس پرانا ہوجاتا ہے تو کچھ لوگ اس کے عادی ہوجاتے ہیں اور نیز کاروبار میں اس کا پورا لحاظ کرنے لگتے ہیں، جس کی وجہ سے اس کا بار کم محسوس ہونے لگتا ہے ؛

واضح ہو کہ ہاوس ٹیکس اور خصوصاً اس کے ورود کی بحث کی دقت اور پیچیدگی کا ہر ایک مستند مصنف نے صاف صاف اعتراف کیا ہے۔ اس میں تعین تو قطعاً محال ہے، چند مظنون نتائج دریافت ہوسکتے ہیں، جن کا ہر حالت میں ظہور پذیر ہونا یقینی نہیں۔ تاہم تھوڑی بہت جو کچھ معلومات بھی مہیا ہوسکے ہیں، تقرر ٹیکس میں عملاً اس سے از حد مفید مدد لی جاسکتی ہے اور لی جاتی ہے ؛

محصول چنگی

۹- محصول چنگی بھی ٹیکس بالواسطہ کی ایک قسم ہے، اور فرانس، اٹلی اور ہندوستان میں بکثرت رائج ہے۔ اس کی مخالفت اور تائید دونوں جاری ہیں۔ اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ چنگی کی چوکی پر مال رکنے سے ادا کنندے کا وقت ضائع ہوتا ہے؛ گویا طریق چنگی مال کی آمد و رفت میں تاخیر کا باعث ہوتا ہے؛ اور ظاہر ہے کہ تجارت میں وقت بڑی چیز ہے، مقدار محصول جس کا تعین بیشتر ملازمان چوکی کے ہاتھ میں ہوتا ہے، حسب مرضی کم و بیش کیا جاسکتا ہے؛ اس کیواسطے خاص طور پر عملہ رکھنا پڑتا ہے جس سے مصارف فراہمی بہت بڑھ جاتے ہیں؛ نیز مال چھپا کر بلا محصول داخل حد چنگی ہوسکتا ہے، اور باوجود ہزار نگرانی یہ نقص کم و بیش ہر جگہ پایا جاتا ہے۔ تیسرے یہ کہ محصول چنگی کی نسبت سے کہیں زیادہ خردہ فروشی کی قیمت میں اضافہ ہوجاتا ہے؛ اور چونکہ محصول اکثر ضروریات

حصہ سوم
باب بیسیوم

پر لیا جاتا ہے، اس کا بار متوسط الحال اور غربا پر بہت زیادہ پڑتا ہے۔ ساتھ ہی اسکے چند خوبیاں بھی محصول چنگی میں موجود ہیں: مثلاً جہاں صنعت وحرفت اور تجارت کا بازار گرم ہو اس محصول سے بہت معقول آمدنی حاصل ہوتی ہے؛ نیز خردہ فروشی کی قیمت میں کوئی ایسا اضافہ نہیں ہوتا کہ خریداروں پر نامناسب بار ہو، بوقت خریداری موردوں کو ٹکس کا علم تک نہیں ہوتا؛ اور نیز بعض حالتوں میں خود داکنندہ کل محصول یا اسکے ایک حصے کا خود مورد بن جاتا ہے نہ کہ خریدار سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ مقامی ٹکس کے واسطے اس کا بدل ہاوس ٹکس جو پیش کیا جاتا ہے، اس کے اجرا میں اس سے بھی زیادہ اندیشے اور دقتیں لاحق ہونگی۔ چنانچہ بہت سے ہندوستانی قصبات میں ابتک محصول چنگی بمقابل ہاوس ٹکس ہر لحاظ سے قابل ترجیح اور لہذا رائج ہے ؛

فیس اسٹامپ ورجسٹری داخل خارج لیسنس

۱۰ - اس فیس کا ایک حصہ تو محض ان خدمات کا معاوضہ ہوتا ہے جو سرکار بشکل قانونی دادرسی عدالتوں کے ذریعے سے سرانجام دیتی ہے، باقی کم وبیش ٹکس ہوتا ہے جس کا بار حسب حالات یا قرارداد یا تو سب متعلقین پر پڑتا ہے یا بعض خاص پر؛ ایسے ٹکسوں کے تعدیے کا کوئی عام اصول مقرر کرنا دشوار ہے ؛

جہاں تک اس کتاب میں گنجائش نظر آئی بحث ٹکس کا ایک سادہ اور مختصر خاکہ پیش کیا گیا؛ لیکن فی نفسہ یہ مسئلہ نہایت اہم اور توجہ طلب ہے، اور اسکی تفصیلی بحث کیواسطے ایک جداگانہ ضخیم کتاب درکار ہے ؛

حصۂ چہارم

مُبادلۂ دولت

باب نوزدہم

قیمت

(۱) بحث مبادلہ کی اہمیت (۲) قانون تقلیل افادہ (۳) قانون طلب (۴) تغیر پذیری طلب (۵) بازار (۶) قدر و قیمت (۷) مسئلہ قیمت (۸) مصارف پیدائش (۹) طلب مشترک و طلب مرکب (۱۰) رسد مشترک و رسد مرکب ؛

بحث مبادلہ کی اہمیت

ا۔ مبادلے کا مفہوم اس کے لوازم و شرائط اور مبادلے کی مختلف صورتیں، بعنوان مبادلہ پذیری و اشکال دولت، بالتفصیل بیان ہو چکی ہیں، یہاں مجملاً اتنا اشارہ کافی ہوگا کہ مبادلے سے مراد ہے چیزوں کا ایک دوسری سے ادل بدل کرنا۔ مبادلے کی بنا افادہ ہے، اور قلت یعنی تعین مقدار اور تملیک کلی شرط لابد۔ مبادلے میں انتقال ملک اگرچہ معمولی ہے لیکن لازمی نہیں ؛

مبادلے کے متعلق دو جدید نکتوں کی تشریح یہاں ضروری ہے۔ پہلی بات توجہ طلب یہ ہے کہ معاشی ترقیات کی بدولت کسی دو چیز کے مبادلے کیواسطے ایک خاص تیسری چیز کی وساطت لازمی سی ہوگئی ہے، جس کو اصطلاحاً زر کہتے ہیں۔ اس چیز سے ہم عنقریب ایک جداگانہ باب میں مفصل بحث کریں گے۔ زر کے سیدھے سادے مفہوم سے ہر کوئی واقف ہے: یعنی کوئی ایسی چیز جس کو ہر شخص بلا عذر اپنی چیز کے مبادلے میں

قبول کرے، مثلاً روپے، پیسے، پونڈ، شلنگ۔ اور ایسے ہی ہر ملک کی چیزوں کا براہ راست مبادلہ آجکل شاذ و نادر ہی ہوتا ہے، پسماندہ دیہات میں کھانے پینے کی چیزوں کا تو ادل بدل ہو جاتا ہے، مثلاً غلہ دیکر پھل اور ترکاری لینا، دودھ سے تیل بدلنا، حجام سقے کو غلہ بطور فصلانہ دینا؛ لیکن دیہات میں بڑی بڑی چیزوں کا، مثلاً ہل، بیل، کھاد، گاڑی، اور شہروں میں چھوٹی بڑی ہر قسم کی چیزوں کا مبادلہ ہمیشہ زر کی وساطت سے ہوتا ہے؛ جس کا نتیجہ یہ ہے کہ مبادلے کا عمل واحد خرید و فروخت کے دو عملوں میں تقسیم ہو گیا ہے۔ جب ہم اپنی چیز کا زر سے مبادلہ کرتے ہیں تو ہماری طرف سے یہ عمل فروخت کہلاتا ہے، اور مبادلے میں ملے ہوئے زر کا جب کسی شئے مطلوبہ سے مبادلہ کرتے ہیں تو وہ خرید کہلاتا ہے۔ حالانکہ غور کرنے سے معلوم ہوگا کہ فروخت و خرید کے ہر دو عمل کا نتیجہ درحقیقت اپنی چیز کا دوسرے کی شئے مطلوبہ سے مبادلہ ہوتا ہے، اور زر محض ایک درمیانی وسیلے کا کام دیتا ہے۔ مثلاً آجکل سائیکل اور گھوڑے کا براہ راست مبادلہ تو بہت کم ممکن ہے، لیکن مبادلے کا نہایت سہل طریق یہ ہے کہ اوّل ہم اپنا گھوڑا کسی سوار کے ہاتھ بیچ دیں، اور اس کی قیمت سے کسی سوداگر کی دکان سے سائیکل خرید لیں: یعنی اوّل گھوڑے کا زر سے مبادلہ کریں، جس کو فروخت کہتے ہیں، اور بعدہٗ زر کا سائیکل سے، جو خرید کہلاتا ہے۔ مگر سچ پوچھو تو خرید و فروخت کے دو عملوں سے بوسیلہ زر صرف گھوڑے اور سائیکل کے مبادلے کا عمل واحد ظہور پذیر ہوا ہے۔ اس جدید طویل نما طریق میں بڑی بڑی خوبیاں ہیں جن سے ہم آئندہ مفصل بحث کرینگے۔ یہاں صرف اسقدر سمجھ لینا چاہئے کہ معاشی ترقیات نے مبادلے کے عمل واحد کو خرید و فروخت کے دو عملوں میں تقسیم کر دیا ہے، اور اپنی چیز اور شئے مطلوبہ کا براہ راست مبادلہ کرنے کے بجائے اب ایک تیسری چیز زر کی وساطت سے لوگ عمل مبادلہ پورا کرتے ہیں۔

مبادلے کے متعلق دوسری بات قابل لحاظ یہ ہے کہ اب اسکی ازحد کثرت ہے، کسی زمانے میں تو ہر خاندان اپنی مختصر ضروریات بیشتر خود ہی پوری کر لیتا تھا، اور مبادلے کی بہت کم نوبت آتی تھی۔ ناگزیر ضروریات زندگی، مثلاً کھانا کپڑا اور مکان، سب اہل خاندان مل جل کر مہیا کر لیتے تھے؛ لیکن معاشی ترقیات کے ساتھ ساتھ ایک تو ضروریات میں روز افزوں اضافہ شروع ہوا، دوسرے طریق تقسیم عمل کی اشد ضرورت

اور اس کے بیش بہا فوائد بھی نمایاں ہونے لگے۔ نوبت بانیجارسید کہ آجکل نہ صرف ضروریات کی تعداد بہت بڑھی ہوئی ہے، اور بڑھ رہی ہے، بلکہ ان کی بہم رسانی کیواسطے ہم عموماً بالکلیہ دوسروں کے محتاج ہیں، اور اسی طرح دوسرے ہمارے محتاج ہیں۔ ہر ایک شخص دوسروں کی ضروریات مہیا کرنے میں مصروف ہے، اور اپنی ضروریات دوسروں سے حاصل کرتا ہے۔ نتیجہ یہ ہے کہ اپنی ضروریات خود اپنے ہاتھ سے براہ راست بہم پہنچانے کے بجائے وہ اپنے حسب حال دوسروں کیواسطے کوئی ایک یا زیادہ ضروریات مہیا کرکے مبادلے کے ذریعے سے اپنی کل ضروریات جن کو دوسروں نے اس کی طرح بہم پہنچایا ہے، حاصل کرلیتا ہے۔ کسان غلہ اگاتا ہے، باغبان پھل پھول لگاتا ہے، موچی صرف جوتا بناتا ہے، جلاہا صرف کپڑا بنتا ہے، لوہار قفل بناتا ہے، ڈاکٹر علاج کرتا ہے، سوداگر طرح طرح کے مال منگاتا ہے، لیکن ہر پیشے وحرفے والا بیشتر دوسروں کی ضروریات مہیا کرنے کی فکر میں لگا رہتا ہے، اور صرف ایک یا چند ضروریات بہم پہنچا کر مبادلے کے طفیل سے اپنی ہر قسم کی کل ضروریات بلا دقت و پریشانی حاصل کرلیتا ہے۔ کیا یہ کچھ کم عجیب اور دلچسپ بات ہے کہ سہولت و ارزانی آمد و رفت اور قیام امن وامان کی بدولت صنعت وحرفت اور تجارت نے وہ فروغ پایا ہے کہ ترقی یافتہ ممالک کے لوگ مدت العمر ایسی چیزیں تیار کرتے رہتے ہیں کہ جن کو وہ برائے نام بھی خود استعمال نہیں کرتے، اور جو ان لوگوں کی ضروریات میں داخل ہیں جو ہزارہا میل دور رہتے ہیں، اور جن کی صورت کبھی خواب میں بھی دیکھنی نصیب نہیں ہوتی۔ یہ دور افتادہ لوگ بھی اپنی طرف سے ان کے واسطے کوئی نہ کوئی ضرورت بہم پہنچانے میں مصروف رہتے ہیں ۞

یہ سمجھنا کچھ دشوار نہیں ہے کہ اگر طریق تقسیم عمل یوں اختیار نہ کیا جاتا اور ہر ایک شخص جدا جدا خود اپنی ضروریات مہیا کرنے کی کوشش کرتا تو موجودہ حاصل شدہ ضروریات کا عشر عشیر بھی میسر نہ آتا، اور معاشی ترقیات خواب وخیال سے بھی باہر رہتیں۔ بس صاف ظاہر ہے کہ طریق مبادلہ کل معاشی ترقیوں کی پہلی شرط ہے۔ اگر غور کیا جائے تو معاشی جدوجہد کی باقی تین صورتیں، یعنی پیدائش، تقسیم، اور صرف دولت، اسی مبادلۂ دولت کی خوبیوں اور برکتوں کی شرح اور تفسیر ہے۔ یہی وجہ ہے کہ مبادلہ اور خصوصاً مسئلۂ قیمت

جس سے ہم ابھی بحث کرینگے، بالاتفاق علم المعیشت کا سنگ بنیاد مانا گیا ہے؛ اور ہر ایک مستند مصنف نے اس کی تشریح و توجیہ میں پوری قابلیت صرف کی ہے۔ مل کو بھی بخیالِ خود اپنے اسی بحث کے بیان پر ناز تھا، اور انگلستان کے مشہور معاشی پروفیسر مارشل نے بھی مسئلۂ قیمت میں سب سے زیادہ جدّت اور نازک خیالی دکھانے کی کوشش کی ہے، اور اس کی تصنیف کا یہ جزو بہت زیادہ قابل قدر مانا جاتا ہے۔ اگر مبادلے کا رواج نہ ہوتا تو دنیا طریق تقسیم عمل، پیدائش بر پیمانہ کبیر، صنعت و حرفت اور تجارت، غرضکہ کل معاشی ترقیات سے بالکل محروم رہ جاتی، اور موجودہ گوناگون تعیّشات کا تو ذکر کیا ہے، بغیر مبادلہ روکھا سوکھا کھانا، موٹا جھوٹا کپڑا اور ٹوٹا پھوٹا مکان جیسی مایحتاج زندگی بھی محض اپنی قوت بازو سے ہر شخص کو جداگانہ میسر آنی محال ہوتیں۔ چنانچہ واقعہ ہے کہ مبادلے کی قلت و کثرت معاشی پسماندگی و ترقی کا عام معیار ہے۔ مبادلے کی دوسری اہمیت یہ ہے کہ معاشی جدوجہد کے ہر شعبے سے اس کا اساسی تعلق ہے؛ زمین، محنت، اصل، اور تنظیم ان ہی چار عاملین کے اتفاق عمل پر پیدائش دولت کا دار و مدار ہے، اور دولت معاشی زندگی کی روح رواں ہے۔ لگان، اجرت، سود، اور منافع، تقسیم دولت کی یہ چاروں شکلیں درحقیقت ان چاروں عاملوں کی خدمتوں کا معاوضہ یعنی قیمت ہیں۔ اسی واقعے سے ہم آگے چلکر پھر بحث کرینگے، یہاں مجملاً یہ دکھانا مقصود ہے کہ تقسیم دولت درحقیقت مبادلہ دولت کی ایک خاص صورت ہے۔ وجہ خصوصیت یہ ہے کہ عام مبادلے میں تو چیزوں کی قیمت خریدار و فروشندہ کی آزادانہ کھینچ تان سے قرار پاتی ہے، لیکن لگان، اجرت، سود، اور منافع جیسی قیمتیں مدتوں تک رسم و رواج اور قانون کی آفریدہ رہیں اور صرف چند روز سے ان کے تعیّن میں فریقین کو عام قیمت کی سی آزادی مقابلۃً حاصل ہوئی ہے۔ پیدائش دولت کا براہ راست و بسلسلۂ تقسیم دولت مبادلے پر انحصار ظاہر ہے۔ رہا صرف دولت، سو جب پیدائش و تقسیم دولت مبادلے پر اس قدر منحصر ہیں تو صرف دولت کا بدرجۂ اولیٰ مبادلے کے زیر اثر ہونا یقینی ہے؛

حاصل کلام یہ کہ مبادلے کا اثر معاشی زندگی کی رگ و پے میں سرایت کئے ہوئے ہے، اور اسکی بحث علم معاشیات کے ہر شعبے سے علاقہ غالب رکھتی ہے۔ یوں تو اس علم

کی کل بحثوں میں باہمی تعلق ہے اور ہونا چاہئیے! لیکن فرق صرف اس قدر ہے کہ مبادلے کا تعلق سب سے زیادہ وسیع اور اکثر باقی تعلقات کا باعث اور بنا ہے ؀ باب نوزدہم

مبادلے میں سب سے زیادہ مہتم بالشان مسئلہ قیمت کا ہے: یعنی مبادلہ یا خرید و فروخت میں کسی چیز کی قیمت کیونکر قرار پاتی ہے؟ تعیین و تبدل قیمت کن کن قوانین کا پابند ہے؟ اس بحث کو شروع کرنے سے پہلے ہم چند دیگر قوانین سمجھانا ضروری خیال کرتے ہیں، کیونکہ مسئلہ قیمت کے نکات سمجھنے میں ان سے بیحد مدد ملیگی؀

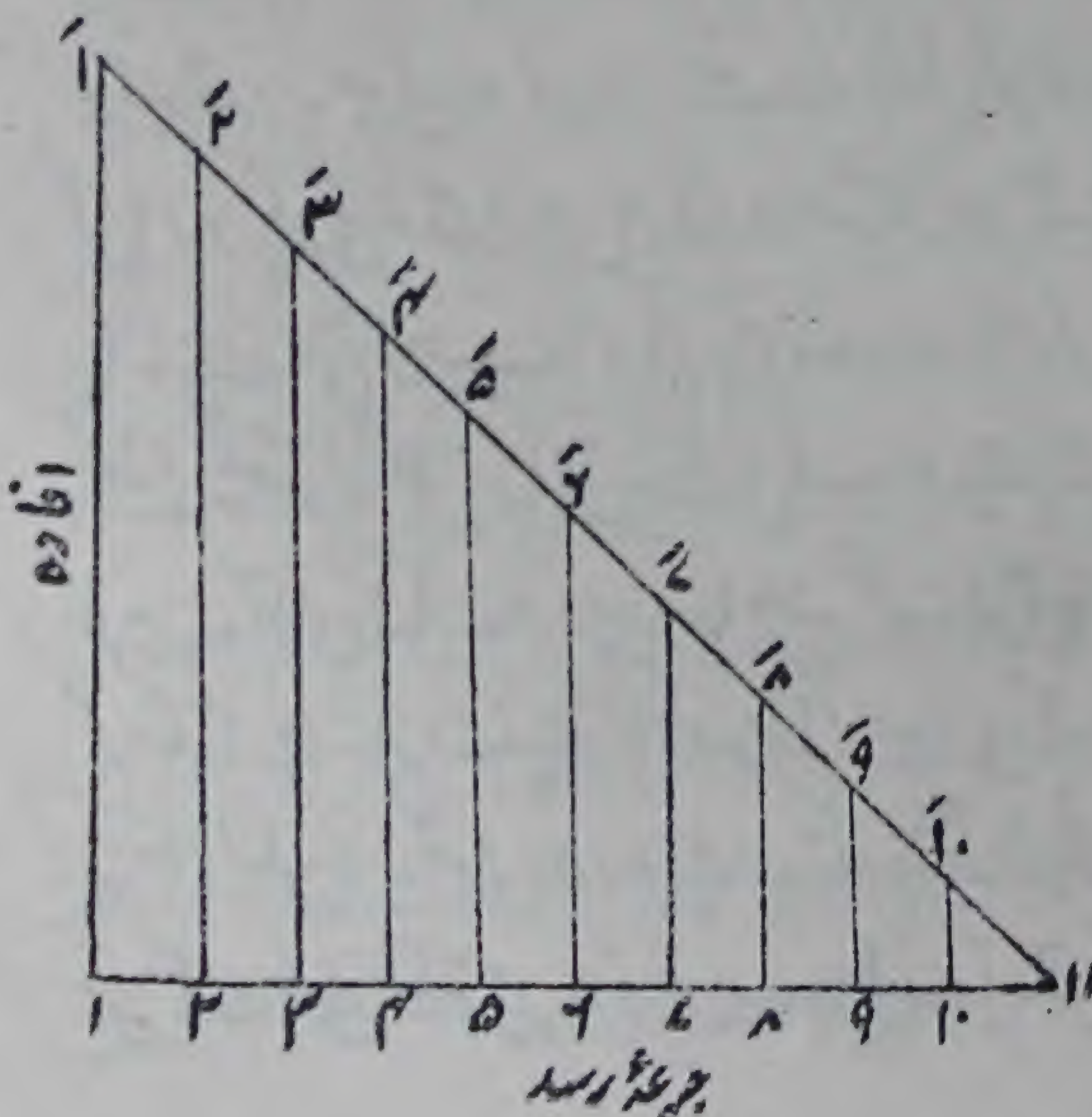
قانون تقلیل افادہ

۲ - معاشیات کے اکثر قوانین پر ہم بیخبری میں عمل کرتے رہتے ہیں، لیکن انسے واقف ہوئے بغیر ان کے نتائج ہماری سمجھ میں نہیں آتے۔ معاشیات کے مسائل میں جہاں عدم تعیین کی خامی عام ہے، وہاں یہ خوبی بھی ہے کہ بلا اہتمام معاشی قوانین ہر ایک کے تجربے میں آتے رہتے ہیں۔ اور اکثر واقف ہونے پر تعجب ہوتا ہے، کہ ایسی پیش پا افتادہ بات سے ہم ابتک کیوں غافل رہے اور اس کے نتائج پر کیوں غور نہ کیا۔ چنانچہ قانون تقلیل افادہ پر انسان تو درکنار حیوان بھی عامل نظر آتے ہیں، اور شیر خوار بچے تک اس کی پابندی کرتے ہیں۔ اگر کسی بھوکے پیاسے جانور کے سامنے دانہ پانی رکھا جائے تو اوّل اوّل وہ کیسی جلدی جلدی کھانا پینا شروع کرتا ہے، لیکن بتدریج کھانے پینے کی رفتار گھٹنے لگتی ہے؛ پھر وہ کچھ ٹھہر ٹھہر کر تھوڑا تھوڑا آہستہ کھاتا ہے، حتیٰ کہ سیر ہو کر علیحدہ ہو جاتا ہے۔ پھر خواہ دانہ پانی کتنا ہی اس کے سامنے کیوں نہ رکھا رہے، منہ ڈالنا تو درکنار ادھر نظر بھی نہیں ڈالتا۔ وجہ کیا ہے؟ جبکہ بھوک پیاس سی احتیاج کی شدت تھی تو دانے پانی کے ابتدائی جرعوں میں اس کو افادہ بہت زیادہ محسوس ہوتا تھا، لیکن جوں جوں بھوک پیاس گھٹتی گئی مابعد جرعوں میں افادہ بھی کم ہوتا گیا؛ حتیٰ کہ جب سیری ہو گئی یعنی احتیاجات بہ تمام و کمال رفع ہو گئیں تو باقیماندہ دانہ پانی میں سے اس وقت افادہ بھی غائب ہو گیا، جس کی وجہ سے وہ اب ان کو سونگھتا بھی نہیں: البتہ بھوک پیاس کی احتیاجیں نمودار ہونے پر پھر حسب سابق ان میں بھی افادہ محسوس ہونا یقینی ہے۔ بھوکا بچہ کس قدر زور سے ماں کا دودھ کھینچتا ہے، لیکن کچھ سیر ہونے پر اس کی شیر کشی کی سرگرمی بھی گھٹنے لگتی ہے؛ اب وہ لگاتار دودھ نہیں پیتا بلکہ درمیان میں رک رک کر مسکرا لیتا ہے، حتیٰ کہ ماں کی چھاتی سے جدا ہو جاتا ہے، اور بعد سیری ایک قطرہ دودھ نہیں کھینچتا۔

حصہ چہارم
باب نوزدہم

وجہ یہی ہے کہ گھٹتے گھٹتے دودھ کا افادہ اس وقت بالکل غائب ہوجاتا ہے، پھر وہ شیر کشی کی تکلیف کیوں گوارا کرے۔ ان فطری واقعات سے ایک نہایت نتیجہ خیز معاشی قانون کا پتا چلتا ہے۔ وہ یہ کہ شئے مطلوبہ کی مقدار جس قدر بڑھیگی اس کے مزید جرعوں کا افادہ مقابلۃً گھٹے گا۔ حتی کہ اگر مقدار بہت بڑھ جائے تو افادہ گھٹتے گھٹتے مابعد جرعوں میں بالکل مفقود ہوجائیگا۔ یا یوں کہئے کہ اضافۂ مقدار شئے مطلوبہ اور اسکے افادے کے اضافے میں نسبت معکوس ہے، مقدار جتنی ہی زیادہ ہوگی مزید مقدار کا افادہ نسبتہً اتنا ہی کم ہوگا، حتی کہ مقدار بڑھتے بڑھتے افادہ بالکل غائب ہوجانا ممکن ہے۔ پانی کو لو! کیسی ضروری چیز ہے، اور جبکہ زندگی کا اس پر اسقدر دارومدار ہو کہ چند گھنٹے اسکے نہ ملنے سے مرنے کی نوبت آجائے تو اسکے افادے سے بڑھ کر کس کا افادہ ہوسکتا ہے، لیکن پانی کی مقدار جس قدر بڑھتی ہے ہمارے نزدیک اس کا افادہ گھٹتا ہے حتی کہ پانی بڑھتے بڑھتے افادہ غائب ہونے سے وہ الٹا وبال جان وبال ہوجاتا ہے۔ پیاس کی شدت میں ہر شخص سرد پانی کے ایک گلاس کے لیے اپنی کل جیب خالی کرنے پر تیار ہوسکتا ہے، اگر دور دور تک کنواں اور چشمہ نہ ہو تو ایسے خشک میدان میں پانی دو چار بلکہ دس پانچ روپے سیر تک بھی فروخت ہوتا ممکن ہے، جبتک کبھی دامول پانی میسر آسکتا ہے کوئی پیاس سے مرنا کیوں گوارا کرے گا، لیکن ہر شخص جانتا ہے کہ ایسی اعلیٰ شرح سے ہم صرف اسقدر پانی خریدنا پسند کریں گے جو پیاس کو تسکین دے سکے لیکن اگر قیمت میں کچھ مناسب تخفیف ہوجائے تو شاید ہم اسقدر پانی خرید لیں گے کہ علاوہ پینے کے ہم اس سے منہ ہاتھ بھی دھو سکیں۔ صاف ظاہر ہے کہ پانی کی اس مزید مقدار سے کہ جو منہ ہاتھ دھونے میں کام آئے ہم کو بمقابلہ پینے کے پانی کے کم افادہ محسوس ہوتا ہے، جس کی وجہ سے ہم نے اسکو پینے کے پانی کی شرح سے خریدنا پسند نہ کیا لیکن قیمت گھٹ کر جب اس کے کمتر افادے کے مساوی ہوگئی تو ہم نے اس کو خرید لیا۔ اب اگر پانی کی قیمت اور بھی گھٹ جائے تو ہم اسکی اتنی مقدار خرید سکتے ہیں کہ پینے اور منہ ہاتھ دھونے کے علاوہ اس سے نہا دھو بھی لیں۔ لیکن نہانے دھونے کے پانی کا افادہ پینے اور منہ ہاتھ دھونے کے پانی کے افادے سے کم ہے، اس لیے جبتک قیمت میں مزید تخفیف نہ ہوئی ہم نے اس کو نہ خریدا، لیکن جب ہم کو اپنی کل ضروریات کیواسطے پانی

ل جائیگا، تو باقی پانی میں ہمارے نزدیک کوئی افادہ نہیں رہیگا، جس کی وجہ سے ہم اسکو کم سے کم قیمت پر حتیٰ کہ مفت بھی لینا گوارا نہ کرینگے، کیونکہ وہ غیر ضروری بلکہ تکلیف دہ بار ہوگا اور کچھ نہیں۔ بعینہٖ یہی حال باقی تمام چیزوں کا ہے، جسقدر مقدار مطلوبہ بڑھے گی ہماری احتیاج متعلقہ گھٹے گی، اور ساتھ ساتھ مزید اضافوں کا افادہ بھی نسبتہً کم ہوتے ہوتے مفقود ہو جائیگا: حتیٰ کہ مزید اضافہ مفت بھی گوارا نہ ہوگا۔ گرمی میں برف ہر ایک کو کس قدر مرغوب ہے اگر چار آنے سیر فروخت ہو رہی ہو تو ہم صرف پانی سرد کرنے کے واسطے سیر دو سیر خرید لیں گے، لیکن اگر نرخ صرف ایک آنے سیر رہ جائے تو ہم ملائی کی برف بنانے کی تیاری کرینگے، اور اگر صرف آدھ آنے یا پیسے سیر ہو جائے تو ہم آم اور دوسرے پھل بھی برف میں لگا کر خنکی کا لطف اٹھائیں گے۔ صاف ظاہر ہے کہ پانی والی برف سے آئس کریم والی برف کا افادہ ہماری نظر میں کم ہے، اور پھل والی کا اس سے بھی کم، جب ہی تو قیمت گھٹے بغیر ہم نے اسکو نہیں خریدا۔ اگر ہمارے نزدیک افادہ یکساں ہوتا تو تینوں مقداریں اوّل ہی ہر کی شرح سے نہ خرید لیتے! لیکن جب ہماری کل احتیاجیں رفع ہو جائیں گی، تو ہم برف کی اینٹ پتھر کے برابر بھی قدر نہ کریں گے، اور کوئی مفت بھی دیگا تو نہ لیں گے۔

حاصل کلام یہ کہ قانون تقلیل افادہ سے مراد اس واقعے کا بیان ہے کہ مقدار شئے مطلوبہ میں جسقدر اضافہ ہوتا ہے، مزید مقدار کا افادہ بھی نسبتہً گھٹنے لگتا ہے، حتیٰ کہ مقدار بڑھتے بڑھتے افادہ کا اضافہ بالکل بند ہو سکتا ہے۔ اگر احتیاج ایک قطعہ اراضی فرض کر کے شئے مطلوبہ کی مقداریں جریے قرار دئے جائیں، اور افادے کو پیداوار مان لیں تو قانون تقلیل افادہ بعینہٖ قانون تقلیل حاصل کے مشابہ نظر آئیگا، اور اسکی کل تفصیل اس پر بلا کم و کاست عائد ہوگی، اور تفصیل کی تطبیق ازحد دلچسپ بھی ثابت ہوگی۔ ذیل کی شکل سے قانون تقلیل افادہ کا مفہوم اور اسکی قانون تقلیل حاصل سے مشابہت بخوبی واضح ہے:۔

اس شکل میں ایک سے لیکر ۱۱ تک برابر برابر رسد کے گیارہ جرعے دکھائے گئے ہیں، اور ا - ا د ۲ - ۲ اور اسی طرح ۱۰ - ۱۰ تک علی الترتیب ہر ایک جرعے کا جداگانہ افادہ جو قانون تقلیل افادہ کے بموجب گھٹتے گھٹتے گیارھویں جرعے پر غائب ہو جاتا ہے؛ اور یہ وہ حالت ہوگی جبکہ احتیاج مطلوبہ تمام وکمال پوری ہو جائیگی؛ اُ سے لیکر ۱۱ تک کشش اصطلاحاً خطِ افادہ کہلائیگی ؛

اس قانون کا مفہوم بتانے کے بعد اب اس کے متعلق ہم ضروری نکات واضح کرنا چاہتے ہیں - اوپر کی بحث سے صاف ظاہر ہے کہ ہم نے افادے کا معیار وہ قیمت قرار دی ہے جو ہم کسی مقدار کے واسطے ادا کرنے پر آمادہ ہوں: مثلاً اگر برف ۸ آنے سیر تک دو سیر خریدیں تو گویا دو سیر برف کا افادہ ہمارے نزدیک عہ سے زیادہ نہیں قیمت کے اس معیار پر چند نہایت بھاری اعتراض عائد ہوتے ہیں، اور یہ معیار کسی حال میں بھی سراسر قابل اعتماد نہیں مانا جا سکتا، لیکن چونکہ اس سے بہتر معیار میسّر نہیں آسکا لہذا باہمہ نقائص اسی کو غنیمت سمجھ کر اختیار کر لیا - اس معیار کے نقائص کی دقیق و پیچیدہ بحث بخوف پراگندگی و حیرانی ترک کرنا ہی مناسب معلوم ہوتا ہے - البتہ قیمت کے متعلق ایک نکتہ سمجھنا ضروری ہے: عام مقولہ ہے کہ غریب کا ایک پیسہ اور امیر کا ایک روپیہ برابر ہے، یعنی غریب کی نظر میں ایک پیسے کی وہی قدر ہوتی ہے جو امیر کی نظر میں ایک روپے کی - پندرہ روپے ماہوار آمدنی والے کو ایک روپیہ جسقدر عزیز ہوگا ہزار روپے ماہوار والے کے نزدیک تیس روپے کی بھی اس کے برابر قدر نہ ہوگی - اس واقعے سے اوّل تو قانون تقلیل افادہ کا مزید ثبوت ملتا ہے؛ گویا روپے کی مقدار میں جسقدر اضافہ ہوتا ہے ہر مزید اضافے کا افادہ نسبتہً گھٹتا جاتا ہے - حتیٰ کہ جب آمدنی پندرہ سے بڑھ کر ہزار ہوتی ہے تو تیس روپے کا افادہ گھٹتے گھٹتے بشکل سابق کے ایک روپے کے برابر رہ جاتا ہے؛ یعنی جس افادے کا غریب آدمی ایک روپیہ معاوضہ تخمینہ کرتا ہے، اسی افادے کا امیر آدمی تیس روپے کر سکتا ہے - برف پینے کا خصوصاً گرمیوں کے رمضان میں کس روزہ دار کو اشتیاق نہیں ہوتا؛ لیکن امیر آدمی ۵ روپے سیر تک برف نہیں چھوڑتے - متوسط الحال ہم آنے ۴ آنے سیر تک خرید سکتے ہیں اور غریب ایک آنے سے آگے جرأت نہیں کرتے - ان تینوں

طبقوں کے تخمینے میں وہی ایک سیر برف کا افادہ ۵ روپئے ۸ آنے اور ایک آنے کے برابر ہے؛ گویا یہ تینوں قیمتیں ایک ہی مقدار افادہ کی بظاہر جداگانہ معیار معلوم ہوتی ہیں، لیکن قیمت دہندوں کے تخمینے میں ان قیمتوں کا جو افادہ ہے، وہ برابر ہے؛ لہذا یہ تینوں معیار بھی یکساں ہیں، انکے ظاہری عدم مساوات سے دھوکے میں نہ پڑنا چاہئے۔ اگر ۵ روپئے آٹھ آنے اور ایک آنے کا افادہ بالکل برابر بھی نہ ہو تو فرق اس کا عشر عشیر بھی نہ ہوگا، جو ان مقداروں میں بظاہر معلوم ہوتا ہے۔ اور سہولت بیان کی غرض سے ہر ایک قلیل فرق نظرانداز کرکے ان تینوں رقموں کا ہر طبقۂ متعلقہ کی نظر میں یکساں افادہ قرار دینا کچھ بعید از حقیقت نہیں ہے، بس قیمت کو معیار افادہ قرار دینے میں قیمت دہندہ کی مالی حالت خاص طور پر قابل لحاظ ہے۔ یہ ممکن بلکہ اغلب ہے کہ امیر اور غریب اگر ایک ہی چیز ایک روپے اور ۴ آنے کو خریدیں تو غریب کی نظر میں اس چیز کا افادہ بمقابلہ امیر کے چوگنا ہو، اگرچہ صرف مقدار قیمت پر نظر کرتے ہوئے غریب کے نزدیک اس چیز کا افادہ صرف ایک چوتھائی معلوم ہوگا۔ خوشحالی اور افلاس کے علاوہ معیار قیمت پر طبیعت کا بھی اثر پڑتا ہے، بعض لوگ فراخ حوصلہ اور خراج ہوتے ہیں تو بعض تنگ دل اور خسیس یکساں مالی حالت ہوتے ہوئے بھی آخر الذکر کا ایک روپیہ اول الذکر کے دس روپے کے برابر ہو تو عجب نہیں! مالی حالت اور طبیعت کے علاوہ شوق اور مذاق کا اختلاف بھی معیار قیمت میں قابل لحاظ ہے۔ چند مایحتاج زندگی مثلاً کھانا پانی وغیرہ تو ایسے ہیں کہ انکی کم و بیش ہر شخص کو احتیاج ہوتی ہے؛ لیکن بیشمار چیزیں ایسی ہیں کہ جن کا کسی کو بدرجہ عشق و دیوانگی شوق ہے، اور بعض ان سے نفور اور گریزاں ہیں، اور بعض کے نزدیک ان کا ملنا نہ ملنا یکساں۔ مختلف مذاق کے لوگ جب کسی ایک ہی چیز کی یکساں قیمت ادا کریں تو وہ قیمتیں باوجود مساوات یقیناً مختلف مقدار افادہ کی معیار ہونگی؛ اور اگر مختلف قیمتیں ادا کریں تو ان سب کا باوجود عدم مساوات ایک ہی مقدار افادہ کا معیار ہونا اغلب نہیں تو ممکن ضرور ہے۔ اس سے معلوم ہوتا ہے کہ ایک ہی قیمت بیشمار مدارج افادہ کا معیار ہو سکتی ہے اور ایک ہی مقدار افادہ کے بیشمار معیار قیمت قرار پا سکتے ہیں: گویا ہر ایک قیمت ایک جداگانہ معیار ہے۔ اس نتیجے کی صحت

سے تو کسی کو انکار نہیں ہو سکتا، لیکن کسی ملک کے معاشی حالات کے مطالعے اور تحقیق میں اتنے دقیق فرق قابل لحاظ نہیں ہوتے، اور ان کو نظرانداز کر کے عام حالات پر اکتفا کرنے سے بجائے کسی نقص و خامی کے عملی تحقیقات میں بیش بہا اور ناگزیر سہولت پیدا ہو جاتی ہے؛ چنانچہ فرق معیار کے متعلق بھی یہی طریق برتا جاتا ہے اور اس سے کوئی مفر بھی نہیں۔

قانون تقلیل افادہ کے عملدرآمد میں یہ فرض کیا جاتا ہے کہ ہماری احتیاج معین ہے، اور اس میں کوئی اضافہ نہیں ہوتا، ورنہ اگر مقدار شئے مطلوبہ کے اضافے کے ساتھ ساتھ احتیاج میں بھی اضافہ ہو تو اس قانون کا عمل اگر قطعًا نہ رکے تو ملتوی ضرور ہو سکتا ہے: مثلاً ہم بشرح ۴ آنے سیر پینے کے واسطے سیر بھر برف روز منگائیں، اور اگر نرخ گھٹ کر ایک آنے سیر رہ جائے تو ۲ سیر برف اور منگا کر شاید آئس کریم بھی جما ڈالیں لیکن اگر ہمارے ہاں مہمان آ جائیں تو ہم بہ نرخ ۴ آنے سیر صرف پینے کے واسطے ۵ سیر منگا لیں تو عجب نہیں؛ گویا جس نرخ سے ہم پہلے صرف ایک سیر برف خریدنا پسند کرتے تھے اسی نرخ سے ہم نے اب وہ مقدار خرید لی جو ہم پہلے کمتر نرخ سے خریدنا پسند کرتے تھے۔ وجہ یہ ہے کہ احتیاج بڑھنے سے قانون تقلیل افادہ کا عمل ملتوی ہو گیا، لیکن پینے کی ۵ سیر برف سے زائد برف آئس کریم کیواسطے ہم اب بھی شاید ایک آنے سیر سے زیادہ خریدنے پر آمادہ نہ ہونگے: گویا قانون کا عمل پہلے ایک سیر بعد شروع ہو جاتا تھا اور اب احتیاج بڑھنے پر ۵ سیر بعد شروع ہوتا ہے۔

اگرچہ قانون تقلیل افادہ سے کوئی مفر نہیں، احتیاج کے اضافے سے اس کے عمل کا التوا البتہ ممکن ہے؛ لیکن یہاں یہ نکتہ سمجھنا خالی از دلچسپی نہ ہوگا کہ کبھی کبھی اس قانون کے عمل سے قبل اسکے برعکس قانون تکثیر افادہ کا عمل عارضی طور پر نمودار ہوتا ہے۔ یہ اس وقت ممکن ہے جبکہ موجودہ مقدار شئے مطلوبہ موجودہ احتیاج کیواسطے ناکافی ہو، ایسی حالت میں مقدار شئے مطلوبہ کا اضافہ اس حد تک کہ موجودہ احتیاج رفع ہو جائے قانون تکثیر افادہ کا پابند ہوگا: مثلاً ہم کو آئس کریم بنانا مقصود ہے اور اس کیواسطے ۵ سیر برف درکار ہے، اب اگر صرف ۳ سیر برف دستیاب ہو سکے تو ہم اسکو شاید بہت کم

قیمت پر بھی خریدنا پسند نہ کریں، کیونکہ اس سے ہماری موجودہ احتیاج پوری نہیں ہو سکتی، لیکن اگر مقدار مطلوبہ دستیاب ہو تو ضرور مناسب قیمت پر خریدیں گے کپڑے کے ٹکڑے خاص اسی وجہ سے کمتر قیمت پر فروخت ہوتے ہیں کہ ان سے حسب دلخواہ لباس تیار نہیں ہو سکتا، جو کپڑا پورے سوٹ کیواسطے ہم بقدر ۷ گز چار روپے کے نرخ سے بخوشی خریدیں، اس کا ۳ گز کا ٹکڑا جس سے ایک چھوٹا کوٹ تیار ہو سکے ہم ۲ روپے گز کو بھی نہ خریدیں تو کیا عجب، اور اگر ٹکڑا اس سے بھی چھوٹا ہو تو کوئی اپنے بچے کیواسطے بہت سستا خریدیگا۔ اسی طرح علاوہ موقع کے زمین کی وسعت کا اس کی قیمت پر اثر پڑتا ہے، اگر احتیاج سے کم ہے تو بھی قیمت گھٹے گی، اور اگر احتیاج سے بہت زیادہ ہے تو بھی قیمت پر مضر اثر پڑے گا؛ البتہ اگر احتیاج کے موافق ہے تو خریدار اپنے تخمینے کے مطابق اعلیٰ سے اعلیٰ شرح ضرور پیش کر دیگا: مکانات کے کرائے کا بھی یہی حال ہے۔ غرضکہ قانون تقلیل افادہ اور تکثیر افادہ کا عملدرآمد حسب طریق بالا ہر خرید و فروخت میں مخفی یا نمایاں ہوگا؛

قانون تقلیل افادہ کی ایک سادہ مثال سے مزید تشریح کر کے اس کے متعلق چند ضروری اصطلاحات اور بیان کرنا چاہتے ہیں: فرض کرو کہ کوئی خاندان چائے کا عادی ہے، اب اگر نرخ چاء ۳۲ روپے فی ڈبا ہو تو شاید ایک ہی ڈبا خریدا جائے۔ دوسرا ڈبا اس وجہ سے نہیں خریدیں گے کہ قانون تقلیل افادہ کے بموجب اس کا افادہ پہلے ڈبے کے افادے سے کمتر ہوگا۔ لہذا اس کی قیمت پہلے ڈبے کے برابر نہیں ہونی چاہیئے، البتہ اگر نرخ گھٹ کر ۲۴ روپے ڈبا رہ جائے تو بجائے ایک ڈبے کے دو ڈبے خریدے جائینگے؛ اس صورت میں ۲۴ روپے دوسرے ڈبے کے افادہ کا معیار ہوگا۔ اور چونکہ پہلا ڈبا ۳۲ روپے تک خرید لیا جاتا اس لیے ۳۲ روپے اس کے افادے کا معیار ہوا مان دونوں ڈبوں کے مجموعی افادے کا معیار واحد (۳۲ + ۲۴) = ۵۶ روپے ہوا اور ایسے مجموعی افادے کو اصطلاحاً افادۂ کلی کہتے ہیں۔ لیکن اگر خریدار کے نزدیک پہلے ڈبے کا افادہ ۳۲ روپے ہے، اور دوسرے کا ۲۴ روپے، سب ڈبے بلا تفریق ایک ہی نرخ سے فروخت ہوتے ہیں اور دونوں ڈبے ۲۴، ۲۴ روپے کو خریدے گئے! صاف ظاہر ہے کہ خریدار کی نظر میں پہلے ڈبے پر بقدر (۳۲ - ۲۴) = ۸ روپے زائد افادہ حاصل ہوا، جسکو اصطلاحاً توفیر المصرف

کہتے ہیں۔ نیز واضح ہو کہ ۲۴ روپے دوسرے ڈبے کے افادے کا معیار ہے، اگر ۳۰ یا ۲۰ روپے ڈبا فروخت ہوتا تب بھی ایک ہی ڈبا خریدا جاتا اور اس پر (۳۲ - ۳۰) = دو روپے یا (۳۲ - ۲۰) = ۱۲ روپے توفیر المصرف حاصل ہوتے لیکن دوسرے ڈبے کے خریدنے کی نوبت نہ آتی۔ کیونکہ اس کا افادہ ۲۴ روپے سے زیادہ نہیں ہے، لہذا دو ڈبے خریدنے کی شرط یہ نکلی کہ وہ ۲۴ روپے کو فروخت ہو، اور جب ایک ڈبا ۲۴ روپے کو فروخت ہوا تو دوسرا اس سے زائد قیمت پر کیوں فروخت ہونے لگا، اس میں کیا لعل ٹنکے ہیں! فروشندہ کی نظر میں ڈبے ڈبے سب برابر محض اس وجہ سے کہ خریدار کی نظر میں ڈبوں کے افادے کی مقداریں مختلف ہیں، فروشندہ اپنی طرف سے بلحاظ فرق افادہ ان کی قیمت میں فرق قرار نہیں دیسکتا۔ اگر اس کو دو ڈبے فروخت کرنے مقصود ہیں تو وہ یہ نہیں کرسکتا کہ ایک ڈبا ۳۲ کو اور ساتھ ہی اس قسم کا دوسرا ڈبا ۲۴ روپے کو دے، بلکہ ایک ساتھ دونوں ڈبے ۲۴، ۲۴ کو فروخت کرے گا! اور دوسرے ڈبے کا کمتر افادہ جس کا معیار ۲۴ روپے ہے، اصطلاحاً افادۂ مختتم کہلائیگا یہاں پر یہ اصول بھی واضح ہوا کہ جب کوئی شخص ایک ہی چیز کے چند عدد یا کوئی مقدار خریدے تو اس کی نظر میں ہر عدد یا جزو مقدار کا افادہ مختلف ہوگا، اور جسقدر عدد یا مقداریں اضافہ ہوگا ایسے اضافے کے افادے میں نسبتہً تخفیف ہوتی جائیگی، اور ان تمام عددوں یا مقدار کی قیمت وہ بشرح مساوی ادا کریگا تو وہ آخری عدد یا جزو مقدار کے کمترین افادے کے برابر ہوگی: بالفاظ مختصر کسی چیز کی شرح قیمت اس کے افادۂ مختتم کے مساوی ہوتی ہے، جس کی وجہ سے بمقدار افادۂ زائد خریدار کو توفیر المصرف حاصل ہوتی ہے۔ افادۂ کلّی، افادۂ مختتم، اور توفیر المصرف کا مفہوم اور ان کا باہمی تعلق ذیل کی مثال سے بیان بالا کے ساتھ ساتھ اور بھی واضح ہوگا۔ یہاں پر حسب بالا فرض کرتے ہیں کہ کس کس قیمت پر کتنے کتنے چائے کے ڈبے خریدے جاسکتے ہیں، اور ہر صورت میں افادۂ کلّی" افادہ مختتم اور توفیر المصرف کیا کیا ہوگی:۔

اعلیٰ ترین قیمت	ڈبوں کی تعداد	افادۂ کلّی	افادۂ مختتم	توفیر المصرف
۳۲ روپے	۱	۳۲	۳۲	
۲۴ "	۲	۵۶ = (۲۴+۳۲)	۲۴	۸ = (۴۸-۵۶)
۱۸ "	۳	۷۴ = (۱۸+۵۶)	۱۸	۲۰ = (۵۴-۷۴)
۱۴ "	۴	۸۸ = (۱۴+۷۴)	۱۴	۳۲ = (۵۶-۸۸)
۱۲ "	۵	۱۰۰ = (۱۲+۸۸)	۱۲	۴۰ = (۶۰-۱۰۰)

اعلیٰ ترین قیمت سے مراد وہ قیمت ہے کہ جس سے زائد دینے پر خریدار رضامند نہ ہو، اور چونکہ وہ افادۂ مختتم کے مساوی ہوتی ہے قانون تقلیل افادہ کے طفیل سے اعلیٰ ترین قیمت ادا کرنے پر بھی خریدار کو کچھ نہ کچھ افادہ زائد یعنی توفیر المصرف حاصل ہو ہی جاتی ہے۔ لیکن جیسا کہ اکثر واقع ہوتا ہے اگر حسن اتفاق سے خریدار کو اعلیٰ ترین سے کم قیمت پر چیز مل جائے تو اس کو دوچند توفیر المصرف حاصل ہوگی: مثلاً مثال بالا میں اگر نرخ چار ۲۸ روپے ڈبا ہو تو پہلے ڈبے پر بھی اس کو (۳۲ - ۲۸) = ۴ روپے توفیر المصرف ملے گی؛ اور اگر نرخ بجائے ۲۴ کے ۲۰ روپے رہ جائے تو پہلے دو ڈبوں ہی پر بجائے ۸ روپے کے {(۳۲ + ۲۴) - ۴۰} = ۱۶ روپے توفیر المصرف دستیاب ہوگی۔ لیکن واضح ہو کہ قیمت ۲۰ روپے ہو جانے پر بھی وہ صرف دو ہی ڈبے خریدیگا، تیسرا ڈبا جس کا افادہ اس کی نظر میں زیادہ سے زیادہ ۱۸ روپے ہے نہیں خرید سکتا؛ کیونکہ ایسا کرنے میں نفع المصرف ۱۶ روپے سے گھٹ کر {(۳۲ + ۲۴ + ۱۸) - ۶۰} = صرف ۱۴ روپے رہ جاتا ہے: گویا تیسرا ڈبا خریدنے میں سراسر نقصان ہے۔ البتہ قیمت ۱۸ روپے ہو جانے پر وہ تین ڈبے ضرور خریدیگا کیونکہ ایسا کرنے سے توفیر المصرف ۱۶ روپے سے بڑھ کر ۲۰ روپے ہو جائے گی اور اگر حسن اتفاق سے قیمت گھٹ کر ۱۷ روپے رہ جائے تو توفیر المصرف میں اور بھی اضافہ ہو سکے گا؛ لیکن اسی طرح پر قیمت جبتک ۱۴ روپے نہ ہوگی وہ چار ڈبے ہرگز نہ خریدیگا؛

مذکورۂ بالا بحث سے قیمت کا ایک پہلو بخوبی واضح ہو گیا، اور اس توضیح سے آگے چل کر مسئلہ قیمت کی تحقیق میں ہم کو بیش بہا مدد ملے گی۔ خریدار کی طرف سے

شرح قیمت ہمیشہ کسی چیز کے افادۂ مختتم کے مساوی ہوتی ہے، یا اس سے کم؛ افادۂ مختتم سے زیادہ اس لیے نہیں ہو سکتی کہ اس میں خریدار کا سراسر نقصان ہے، توفیر المصرف کی مقدار بجائے بڑھنے کے الٹی گھٹ جاتی ہے۔ جو قیمت کہ خریدار کی طرف سے پیش کی جائے، اصطلاحاً قیمت طلب کہلاتی ہے، اور جیسا کہ خوب واضح ہو چکا ہے وہ افادہ مختتم کے مساوی ہوتی ہے یا اس سے کم ؛

قانون طلب

۳۔ قانون تقلیل افادہ اس غرض سے یوں بالتفصیل بیان کیا گیا کہ وہ قانون طلب کا سنگ بنیاد ہے، اور لہذا مسئلہ قیمت سے بھی اس کا نہایت قریبی تعلق ہے۔ اساسی قوانین اوّل جداگانہ واضح کر دینے سے بعد کو مسائل متعلقہ کے بیان میں بہت صفائی و سہولت پیدا ہو جاتی ہے، قوانین کا صرف حوالہ کافی ہوتا ہے، اور تمامتر توجہ مسئلہ زیر بحث پر یکجا رہتی ہے۔ قانون طلب کو ہم کئی طرح پر بیان کر سکتے ہیں، لیکن وہ سب ایک ہی واقعے کے مختلف پہلو ہونگے ؛

الف۔ کسی چیز کی مقدار رسد جسقدر بڑھے گی، اس کی قیمت بھی ضرور گھٹیگی: یعنی اگر کوئی چیز زیادہ مقدار میں فروخت کرنا مقصود ہو تو اس کی قیمت گھٹانا لازمی ہوگا۔ وجہ صاف ظاہر ہے! ہر مزید اضافے کا افادہ گھٹے گا اور قیمت افادۂ مختتم سے زیادہ نہیں ہو سکتی ؛

ب۔ کسی چیز کی مقدار رسد جسقدر گھٹے گی اس کی قیمت بڑھے گی۔ قانون تقلیل افادہ کا اثر کثرت میں بہت قوی ہو جاتا ہے، اور قلت میں اس کے برعکس؛ پس جبکہ شئے مطلوبہ کی مقدار برابر گھٹے گی تو افادۂ مختتم کی مقدار میں اضافہ ہوگا، اور قیمت کو بھی اس کے ساتھ بڑھنا پڑے گا ؛

ج۔ کسی چیز کی قیمت گھٹنے سے اس کی طلب بڑھ جاتی ہے، اور قیمت بڑھنے سے طلب گھٹ جاتی ہے؛ جیسا کہ اس سے قبل بھی جتایا جا چکا ہے۔ یہ بات پیش نظر رکھنی ازحد ضروری ہے کہ قانون تقلیل افادہ نیز قانون طلب میں کسی چیز کی طلب کی حالت معین فرض کر لی جاتی ہے۔ طلب کا دارومدار آبادی، رسم و رواج، اور لوگوں کے شوق و مذاق پر ہے نیز ایسی

چیزوں کا جو شئے زیر بحث کے بدل کے طور پر استعمال ہو سکیں طلب پر
قابل لحاظ اثر پڑتا ہے۔ قانون طلب بیان کرتے وقت ان تمام حالتوں میں
سکون فرض کرتے ہیں، گویا ان میں کوئی قابل لحاظ تغیر پیدا نہیں ہوتا؛ اور
اس لئے شئے زیر بحث کی طلب معین سی مانی جاتی ہے۔ مثلاً چائے کا رواج
کثرتِ آبادی، ملکی آب و ہوا، رسم و رواج، عام شوق و مذاق پر منحصر ہے،
کافی اور قہوے کے رواج کی کمی بیشی کا بھی چائے کے استعمال پر اثر پڑتا ہے،
اگر ان حالات کے ردّ و بدل سے چائے کی طلب میں معقول اضافہ ہو تو
قوانین تقلیل افادہ و طلب کا اثر ضعیف بلکہ قطعاً زائل ہو سکتا ہے۔ اور
اگر طلب بھی گھٹے تو ان قوانین کا عمل دس گنا قوی ہونا آسان ہے۔
گویا طلب میں کوئی قابل لحاظ کمی بیشی ان قوانین کے عمل کے مخالف و معاون
ہوتی ہے، لیکن قوانین بحالت مخالفت و معاونت اپنا عمل برابر جاری
رکھتے ہیں؛ اس سے باز نہیں رہ سکتے۔ ان قوانین کا اثر دریافت کرتے
وقت طلب کم و بیش معین فرض کی جاتی ہے، اور ایسا مفروضہ کچھ زیادہ
خلاف واقعہ بھی نہیں: کیونکہ طلب میں بڑے بڑے تغیرات مدتوں بعد
نمودار ہوتے ہیں، اور یہی وجہ ہے کہ ان ہر دو قوانین کا عملدرآمد ہر طرف
نظر آتا ہے؛

کبھی کبھی طلب کی حالت جلد بھی بدل جاتی ہے، اور قانون طلب
کے عمل میں ضعف آجاتا ہے: مثلاً شروع فصل میں جبکہ ہر شخص کو شوق
ہوتا ہے خربوزے اور آم جیسے پھلوں کی قیمت بہت اعلیٰ ہوتی ہے،
اور عین ریز کے زمانے میں قیمت بہت گھٹ جاتی ہے۔ اس کا باعث
قانون تقلیل افادہ اور قانون طلب سے صاف ظاہر ہے، لیکن آخر فصل
میں جبکہ ان پھلوں کی اتنی ہی کمی ہو جاتی ہے جتنی کہ شروع فصل میں
تھی، ان کو معمولی قیمت پر بھی لوگ خریدنے کی پروا نہیں کرتے۔ سوال
ہوتا ہے کہ مقدار گھٹنے پر قیمت میں اضافہ کیوں نہیں ہوا؟ وجہ یہ ہے کہ
حالت طلب بدل گئی، لوگوں کا کھاتے کھاتے جی بھر گیا، طبیعت سیر

ہو گئی، گویا شروع اور آخر فصل کی طلب میں زمین و آسمان کا فرق پڑ گیا؛
اسی وجہ سے آخر فصل میں قانون طلب کا عمل بھی نمایاں نہیں ہوتا۔
یہ بھی اکثر سننے میں آتا ہے کہ کسی چیز کی طلب بڑھنے سے اسکی قیمت بھی بڑھ جاتی ہے، اور طلب گھٹنے سے قیمت بھی گھٹ جاتی ہے۔ یہ مقولہ صرف اس حالت میں صحیح ہے جبکہ مقدار رسد معین فرض کر لی جائے۔ اول یہ کہ شئے زیر بحث کی مقدار میں جلد اضافہ نہ ہو سکے؛ دوسرے یہ کہ شئے مذکور سریع الزوال ہو اور عرصے تک اچھی حالت میں نہ رہ سکے: مثلاً کچھ قدیم چیزیں فروخت کی جائیں۔ اگر محققین آثار قدیمہ ان کے شائق اور خواہاں ہوں گے تو زر و جواہر کے ہموزن فروخت ہونا عجیب نہیں، ورنہ کوئی ان کا پرسان حال بھی نہ ہوگا۔ علی ہذا پھل پھول ترکاری، مچھلی اور برف سی عام استعمال کی چیزیں بھی جبکہ طلب کم ہوا کوڑیوں کے مول فروخت ہونے لگتی ہیں؛ کیونکہ فروخت نہ کرنے سے وہ جلد خراب ہو جاتی ہیں؛ اور تھوڑی بہت جو کچھ قیمت ملتی ہے وہ بھی ہاتھ سے نکل جاتی ہے۔ لیکن جب طلب بڑھتی ہے تو یہی چیزیں روپیوں کے حساب سے فروخت ہو جاتی ہیں۔ لیکن ایسی چیزیں کہ جن کی رسد بطور مذکورۂ بالا معین ہو کم ہیں؛ بیشمار چیزیں جن کا تعلق زراعت اور صنعت و حرفت سے ہے تھوڑے عرصے میں گھٹ بڑھ سکتی ہیں، اور بطور ذخیرہ بلا خوف و خرابی رکھی جا سکتی ہیں؛ انکی رسد کے اضافے و تخفیف میں جس قدر عرصہ لگے اس وقت تک تو مذکورۂ بالا مقولہ ان پر بھی صادق آئے گا، لیکن اس کے بعد ان کی قیمت قوانین تقلیل حاصل و تکثیر حاصل کے تابع ہوگی، اور طلب کی کمی بیشی ان قوانین کے عمل کی محرک ہوگی؛ براہ راست قیمت کی کمی بیشی پر اس کا کوئی اثر نہ پڑے گا۔ مثلاً اگر شئے زیر بحث قانون تقلیل حاصل کی تابع ہے تو اضافۂ طلب و اضافۂ رسد سے اس کی قیمت میں بہت زیادہ اضافہ ہو جائے گا۔ اس کے برعکس بحالت قانون تکثیر حاصل قیمت میں تخفیف یقینی ہو گی، اسی طرح پر جبکہ

طلب کی کمی سے رسد بھی گھٹے تو قانون تقلیل حاصل سے قیمت میں تخفیف ہو جانا عجب نہیں، لیکن قانون تکثیر حاصل ضرور قیمت میں اضافہ کر دیگا؛

اس بحث سے مجملاً یہ اصول دریافت ہو گیا کہ فروشندے کی جانب سے قیمت کیونکر قرار پاتی ہے؛ یعنی کوئی چیز کس اصول کے مطابق کم سے کم قیمت پر فروخت ہوتی ہے۔ معلوم ہوا کہ جن چیزوں کی مقدار کم و بیش معین ہو اور ان میں جلد اضافہ نہ ہو سکے، یا جو چیزیں جلد خراب ہو جائیں اور بطور ذخیرہ نہ رکھی جا سکیں، انکی قیمت پر تو طلب کی کمی بیشی کا اثر غالب ہوتا ہے؛ یعنی انکی قیمت بیشتر صرف قیمت طلب ہوتی ہے۔ لیکن دیگر بیشمار چیزیں جو کاشت اور صنعت و حرفت سے تیار ہوتی ہیں جن کی مقدار بھی بہت زیادہ تاخیر بغیر بڑھ سکے، اور جو کچھ عرصے تک بطور ذخیرہ بھی رہ سکیں، انکی قیمت پر مصارف پیدائش کا بھی قابل لحاظ اثر پڑتا ہے۔ اور مصارف پیدائش قوانین تقلیل حاصل و تکثیر حاصل کے تابع ہیں؛ پس طلب کی کمی و بیشی کا صرف اتنا تعلق ہے کہ وہ قوانین تقلیل حاصل و تکثیر حاصل کے عمل کی محرک ہوتی ہے، ورنہ قیمت منجانب فروشندہ براہ راست انھی ہر دو قوانین کے تابع ہوتی ہے۔ تقسیم دولت میں جابجا واضح ہو چکا ہے کہ قیمت منجانب فروشندہ براہ راست مصارف مختتم کے مساوی ہوتی ہے، اور اس کو اصطلاحاً قیمت رسد کہتے ہیں؛

دراصل زیر بحث یہ مقولہ تھا کہ "طلب بڑھنے گھٹنے سے چیز کی قیمت بھی بڑھتی گھٹتی ہے"؛ معلوم ہوا کہ یہ مقولہ اسی حالت میں صحیح ہوتا ہے جبکہ مقدار رسد معین فرض کر لی جائے، یا چیز سریع الزوال ہو۔ اسی سلسلے میں ہم قیمت رسد کے اصول بھی مجملاً بیان کر گئے، لیکن باوجود خوف طوالت ہم ان اصول سے مسئلۂ قیمت کے تحت پھر بحث کریں گے، کیونکہ ان کا صاف طور پر ذہن نشین ہونا نہایت ضروری ہے۔ یہاں پر صرف ایک معمے کی طرف توجہ دلاتے ہیں جس کے سلجھانے میں اس قدر بحث مباحثے کے بعد کوئی دقت نہیں ہونی چاہئے؛ اور وہ یہ ہے کہ:۔

الف۔ کسی چیز کی قیمت گھٹتی ہے تو اس کی طلب بڑھ جاتی ہے، اور کسی چیز کی طلب بڑھ جانے سے اس کی قیمت بھی بڑھ جاتی ہے۔

یا یوں بھی کہہ سکتے ہیں کہ کسی چیز کی قیمت بڑھنے سے اسکی طلب گھٹ جاتی

ہے لیکن کسی چیز کی طلب گھٹنے سے اس کی قیمت بھی گھٹ جاتی ہے؛

ان دو نو مقولوں کا مفہوم وہی ایک ہے گو بظاہر ان میں سے ہر ایک میں تضاد معلوم ہوتا ہے۔ تخفیف و اضافۂ قیمت ایک ہی وقت میں اضافہ طلب کا باعث و نتیجہ علی الترتیب کیونکر ہو سکتے ہیں؟ اسی طرح اضافہ و تخفیف قیمت کا بھی علی الترتیب تخفیف طلب کا باعث و نتیجہ ہو سکنا سمجھ میں نہیں آتا۔ اس معمے کا حل مذکورالصدر بحث میں بالتفصیل موجود ہے۔ لیکن مزید سہولت کی نظر سے ہم یہاں اتنا اشارہ اور کئے دیتے ہیں کہ قیمت گھٹنے سے طلب بڑھنے یا قیمت بڑھنے سے طلب گھٹنے میں طلب کی حالت میں سکون فرض کر لیا جاتا ہے۔ اور یہ نتائج قیمت بڑھنے گھٹنے سے قانون تقلیل افادہ و قانون طلب کے تحت نمودار ہوتے ہیں۔ لیکن طلب بڑھنے سے قیمت بڑھنے یا طلب گھٹنے سے قیمت گھٹنے میں رسد کو معین یا سریع الزوال خیال کرتے ہوئے حالت طلب میں رد و بدل تصور کرتے ہیں: بالفاظ دیگر اول دو حالتوں میں تغیر طلب کا باعث تغیر قیمت ہے اور آخر دو حالتوں میں خود تغیر قیمت تغیر طلب کا نتیجہ ہے؛

اوپر کی بحث سے واضح ہوتا ہے کہ اضافہ طلب کے دو مفہوم ہو سکتے ہیں: اول جبکہ دیگر حالات کے تغیر سے اضافۂ طلب نمودار ہو کر اضافہ قیمت کا باعث ہو؛ دوم جبکہ وہ حسب قانون تقلیل افادہ و قانون طلب تخفیف قیمت کا نتیجہ ہو۔ ان ہر دو جداگانہ قسم کے اضافہ طلب کو علی الترتیب اصطلاحاً اضافۂ طلب و کشاد طلب کہیں گے۔ تخفیف طلب کے بھی یہی دو مفہوم ہو سکتے ہیں: یعنی یا تو وہ اضافہ قیمت کا نتیجہ ہو، یا دیگر حالات سے پیدا ہو کر تخفیف قیمت کا باعث ہو۔ ان ہر دو مفہوم کے لحاظ سے اس کو بھی علی الترتیب تخفیف طلب و بست طلب کہنا چاہئے۔ اسی اصول کے مطابق رسد میں بھی بعینہ چار قسم کی تبدیلیاں ہو سکتی ہیں: اضافہ، اور حقیقت رسد، جو بطور خود پیدا ہو کر کمی و بیشی کا باعث ہو؛ کشائش و بست رسد، جو طلب یا قیمت کی بیشی کمی سے نمودار ہو؛

غور کرنے سے واضح ہو گا کہ اضافۂ طلب و کشائش رسد، اضافۂ رسد و

باب نوزدہم

کشائش طلب، تخفیف طلب و بست رسد، تخفیف رسد و بست طلب، یہ دو دو تبدیلیاں ساتھ ساتھ پیدا ہوتی ہیں اور اول الذکر تبدیلی دوسری کا باعث ہوتی ہے۔

تغیر پذیری طلب

۴۔ قانون تقلیل افادہ سے ہم کو یہ قانون طلب دریافت ہوا کہ کسی چیز کی قیمت گھٹنے سے اس کی طلب بڑھتی ہے اور قیمت بڑھنے سے طلب گھٹ جاتی ہے۔

لیکن واضح ہو کہ قیمت و طلب کی ان معکوس تبدیلیوں میں کوئی نسبت مستقیم نہیں، کبھی قیمت کی ذراسی تبدیلی طلب میں بہت بڑا فرق کر دیتی ہے، اور کبھی معاملہ بالکل اس کے برعکس ہوتا ہے: مثلاً ۲۰، ۲۵ فیصدی قیمت گھٹنے سے طلب میں دو چند سہ چند اضافہ ہو سکتا ہے، اور کبھی اس کے برعکس قیمت نصف بلکہ ایک چوتھائی بھی ہو جائے تو بھی طلب میں کوئی نمایاں فرق نہیں پڑتا علی ہٰذا کبھی قیمت کے صرف دس بیس فیصدی بڑھنے سے طلب بحد نصف بلکہ ایک چوتھائی گھٹ جاتی ہے، اور گاہے قیمت دگنی تگنی بھی ہو جائے لیکن طلب میں کوئی قابل لحاظ کمی واقع نہیں ہوتی۔ اس اختلاف کا باعث یہ ہے کہ قانون تقلیل افادہ کے عمل کی رفتار کبھی سست ہوتی ہے اور کبھی تیز۔ اس سستی اور تیزی کے شرائط تو ہم ابھی بیان کریں گے، یہاں صرف یہ بتانا مقصود ہے کہ اگر رفتار سست ہے تو بہت زیادہ مقدار خریدی جانے پر بھی قیمت کم گھٹے گی: یا یوں کہو کہ قیمت تھوڑی سی بھی کم ہو جائے تو طلب بہت بڑھ جائیگی۔ اور اگر رفتار تیز ہے تو تھوڑی سی مقدار بڑھنے پر قیمت بہت زیادہ گر جائے گی: یا بالفاظ دیگر باوجود قیمت بہت زیادہ تخفیف ہونے کے طلب میں نمایاں اضافہ نہ ہوگا۔ اب صاف ظاہر ہے کہ جب قیمت کی تھوڑی سی تخفیف سے طلب میں بہت سا اضافہ ہو تو اسکے برعکس قیمت کا تھوڑا سا اضافہ طلب کی بہت زیادہ تخفیف کا باعث ہوگا۔ مثلاً اگر چاے کے ڈبے عہ کی بجائے ۱۵ر کی شرح سے بہت زیادہ فروخت ہوں تو یقیناً ۱۵ر کی بجائے عہ کی شرح سے بہت کم فروخت ہونگے۔ اب اگر قیمت کی قلیل تخفیف یا اضافے سے طلب میں کثیر اضافہ یا تخفیف نمودار ہو تو اس واقعے کو تغیر پذیری طلب اور طلب کو طلب تغیر پذیر کہیں گے۔ علی ہٰذا یہ بھی مثالی سے

بآسانی سمجھ میں آسکتا ہے کہ اگر قیمت کی کثیر تخفیف سے طلب میں قلیل اضافہ نمودار ہو تو قیمت کے کثیر اضافے سے طلب میں قلیل تخفیف ہوگی: مثلاً اگر للعہ کی بجائے عہ کے نرخ سے کوئی چیز صرف دس فیصدی زیادہ فروخت ہو تو عہ کے بجائے للعہ کے نرخ سے صرف تقریباً دس فیصدی کم فروخت ہونگی۔ پس اگر قیمت کی کثیر تخفیف یا اضافے سے طلب میں قلیل اضافہ یا تخفیف نمودار ہو تو ایسی طلب کو طلب غیر تغیر پذیر سے تعبیر کرتے ہیں ۔

طلب تغیر پذیر و غیر تغیر پذیر کے کچھ معیار مقرر نہیں کہ ان دونوں قسموں میں کوئی عام اور مستقل تفریق کی جائے۔ واقعہ یہ ہے کہ تغیر پذیری تو طلب کا ایک عام خاصہ ہے، اور اس کے بیشمار مدارج ہیں۔ جتنی تغیر پذیری بدرجہ اعلیٰ پائی جائیگی: یعنی قیمت کی تھوڑی تبدیلی سے طلب میں کوئی بڑا فرق نمودار ہوگا تو اسی قدر وہ طلب تغیر پذیر کہلانے کی زیادہ مستحق ہوگی۔ اور اگر تغیر پذیری بدرجۂ ادنیٰ پائی جائے: یعنی قیمت کی بڑی تبدیلی سے بھی طلب میں نہایت معمولی فرق پیدا ہو تو ایسی طلب غیر تغیر پذیر کہلائے گی؛ حالانکہ ذراسی تغیر پذیری اس میں بھی ضرور موجود ہے۔ گویا طلب غیر تغیر پذیر و تغیر پذیر میں صرف تغیر پذیری کی کمی بیشی کا فرق ہے، ورنہ تھوڑی بہت تغیر پذیری دونوں طلبوں میں موجود ضرور ہے ۔

پس تغیر پذیر طلب کی مختصر تعریف یہ ہوگی کہ اگر قیمت تھوڑی گھٹنے سے طلب بہت بڑھے یا قیمت تھوڑی بڑھنے سے طلب گھٹے۔ اور ثابت ہوچکا ہے کہ یہ دونوں حالتیں لازم و ملزوم ہیں، تو طلب بہت تغیر پذیر کہلائے گی۔ اس کے برعکس اگر قیمت بہت گھٹنے سے طلب کم بڑھے، یا قیمت بڑھنے سے طلب کم گھٹے، ——— اور یہ حالتیں بھی لازم و ملزوم ہیں، تو طلب کم تغیر پذیر یا غیر تغیر پذیر شمار ہوگی۔ اسی تعریف کو بدل کر یوں بھی کہہ سکتے ہیں کہ اگر قیمت میں کچھ تخفیف ہونے سے طلب زیادہ بڑھے تو تغیر پذیر کہلائے گی؛ اور اگر کم تو غیر تغیر پذیر۔ علیٰ ہذا اگر قیمت میں کچھ اضافہ ہونے پر طلب میں بہت تخفیف ہو تو طلب تغیر پذیر ہے، ورنہ غیر تغیر پذیر۔ ہم نے قصداً تغیر پذیری طلب کو کئی کئی طرز سے بیان کیا ہے؛ بظاہر تو اس سے وقت اور پیچیدگی بڑھتی معلوم ہوتی ہے، لیکن درحقیقت اس طریق سے یہ قانون

بہت عمدہ طور پر ذہن نشین ہوگا؛ البتہ ذرا غور و توجہ شرط ہے۔ تغیر پذیری طلب ایک عام مشاہدہ ہے، اور اس کے واقع ہونے سے تو کسی کو انکار ہو نہیں سکتا، دیکھنا یہ ہے کہ آیا یہ تغیر پذیری کن کن قوانین کی پابند ہے؟ کیا ایسی چیزوں کے جن میں تغیر پذیری زیادہ یا کم ہو چند عام اور مستقل علامات قرار پا سکتے ہیں؟ کیا کوئی ایسا ذریعہ ہے کہ جس سے تغیر پذیر طلب کا پہلے ہی سے تخمینہ اور اندازہ کیا جا سکے؟ علمی تحقیقات اور عملی تجربے سے تغیر پذیری طلب کے متعلق جو معلومات حاصل ہو سکے ہیں پیش کئے جاتے ہیں:-

یوں تو دولتمندی و افلاس کے مدارج کا کوئی شمار نہیں، لیکن مالی حالت کے بیشمار قلیل فرق نظر انداز کر کے چند طبقے ایسے قرار پا سکتے ہیں کہ ان کی مالی حالت میں بمقابلہ یکے بادیگرے عام فرق نمایاں ہو: مثلاً خوشحال، متوسط الحال، اور تنگدست، ان طبقوں میں کوئی مستقل حد فاصل قائم کرنی تو محال ہے بہت سے لوگ طبقہ اول کے ادنیٰ زمرے میں اور طبقہ دوم کے اعلیٰ زمروں میں یکساں شمار ہو سکینگے؛ لیکن پھر بھی علاوہ ان لوگوں کے جن کا کسی طبقے میں شامل ہونا محقق نہ ہو سکے ہر طبقے کے گروہ کثیر کی مالی حیثیت میں مقابلۃً نہایت بیّن فرق نظر آئیگا۔ مالی حالت کی طرح قیمت کے مدارج بھی شمار سے باہر ہیں، ایک پائی سے لے کر کروڑہا روپے تک کے نرخ سے چیزیں فروخت ہوتی ہیں؛ لیکن قلیل فرق نظر انداز کر کے مالی طبقوں کی طرح قیمت کے بھی ہم تین عام درجے مقرر کر سکتے ہیں: اعلیٰ، متوسط، اور ادنیٰ۔ اعلیٰ سے مراد ایسی قیمت ہے کہ جو خریداروں کی حیثیت سے بہت زیادہ ہو، لوگ اس قیمت پر چیزیں نہ خرید سکتے ہوں؛ متوسط قیمت وہ ہے کہ لوگوں کو گراں نہ گزرے؛ اور ادنیٰ قیمت سے چیزوں کی بیحد ارزانی مراد ہے کہ ہر کوئی دل بھر کر خرید سکے۔ صاف ظاہر ہے کہ قیمت کے یہ مدارج محض اضافی ہیں، مستقل نہیں ہو سکتے خوشحال طبقے کی نظر میں جو قیمت ادنیٰ ہے تنگدستوں کے نزدیک وہ ضرور اعلیٰ ہو گی؛ متوسط الحال طبقہ جس قیمت کو اعلیٰ قرار دے خوشحال طبقہ اسی قیمت کو متوسط سے زیادہ نہیں سمجھ سکتا؛ اسی طرح پر تنگدستوں کی متوسط قیمت، متوسط الحال کو ادنیٰ، معلوم ہو گی غرضکہ ایک ہی قیمت خریداروں کی مالی حیثیت کے مطابق اعلیٰ، متوسط، اور ادنیٰ محسوس ہوتی ہے۔

حصہ چہارم
باب نوزدہم

مالی حالت اور قیمت کے مدارج اور ان کے باہمی تعلق تو عام مشاہدے میں ہیں، انسے کسی کو انکار نہیں ہوسکتا؛ لیکن احتیاطاً اول ان کو ذہن نشین کرکے اب ہم تغیر پذیری طلب پر ان کا اثر دریافت کرنا چاہتے ہیں۔ واضح ہو کہ اعلیٰ اور ادنیٰ قیمت والی چیزوں کی طلب عموماً غیر تغیر پذیر ہوتی ہے، اور متوسط قیمت والوں کی تغیر پذیری وجہ غور کرنے سے خود سمجھ میں آسکتی ہے۔ اعلیٰ قیمت چونکہ خریداروں کی حیثیت سے بہت زیادہ ہوتی ہے، اس کے اضافے یا تخفیف کا انکی خریداری پر قابل لحاظ اثر نہیں پڑتا ہے؛ وہ چونکہ ایسی چیزیں شاذ و نادر ہی خریدتے ہیں، اضافہ قیمت سے ان کی قلیل طلب میں اور کیا تخفیف ہوسکتی ہے۔ اور چونکہ قیمت ان کے نزدیک نہایت گراں ہوتی ہے، اس کی تخفیف سے بھی طلب میں کوئی نمایاں اضافہ ہونا دشوار ہے۔ اس کے برعکس ادنیٰ قیمت والی چیزیں اسقدر ارزان ہوتی ہیں کہ اگر ان کی قیمت میں اضافہ بھی ہوجائے تو لوگوں کو یہ اضافہ بار محسوس نہ ہوگا، اور حسب سابق خریداری جاری رکھیں گے۔ اور چونکہ بوجہ ارزانی ہر کوئی جی بھر کے خرید سکتا ہے، مزید ارزانی سے ان کی طلب میں اضافہ ہونے کی بہت کم گنجائش باقی رہ جاتی ہے۔ حاصل کلام یہ کہ قیمت کی افراط و تفریط کی دونوں حالتوں میں اشیائے متعلقہ کی طلب غیر تغیر پذیر کہلا سکے گی۔ پس تحقیق ہوا کہ علی العموم اعلیٰ اور ادنیٰ قیمت والی چیزوں کی طلب غیر تغیر پذیر ہوتی ہے، لیکن متوسط قیمت والی چیزوں کا معاملہ اس کے برعکس ہے؛ ایسی چیزیں نہ تو اس قدر گراں ہوتی ہیں کہ لوگ ان سے دست کش رہیں، اور قیمت بڑھنے پر ان کی قلیل طلب میں کوئی تخفیف نہ ہو، اور قیمت گھٹنے پر بھی لوگ اس کی مزید خریداری کی ہمت نہ کرسکیں؛ اور نہ اسقدر ارزاں ہوتی ہیں کہ قیمت بڑھنے پر بھی لوگ ان کو گراں محسوس نہ کریں، اور بقدر سابق خریدے جائیں۔ اور اگر قیمت اور بھی گھٹ جاوے تو زیادہ اس وجہ سے نہ خرید سکیں کہ سابق قیمت ہی پر وہ خوب جی بھر کے خرید رہے تھے، اور طلب میں اضافے کی کوئی گنجائش ہی باقی نہیں رہی تھی۔ بلکہ متوسط قیمت اس قدر معتدل ہوتی ہے کہ تھوڑے سے اضافے سے وہ گراں اور تھوڑی سی تخفیف سے ارزاں محسوس ہونے لگتی ہے۔ اور قیمت کی تھوڑی سی تبدیلی کا طلب پر نمایاں

اثر پڑتا ہے: گویا متوسط قیمت والی چیزوں کی طلب تغیر پذیر ہوتی ہے۔ ہر ملک میں کسی چیز کی طلب اس کے باشندوں کی طلب کا مجموعہ ہوتی ہے، اور بلحاظ مالی حالت باشندوں کے مختلف طبقے ہوتے ہیں، اور ہر طبقے کا معیار قیمت اعلیٰ و متوسط و ادنیٰ جدا جدا۔ پس جس قدر زیادہ باشندوں کی نظر میں کسی چیز کی قیمت متوسط ہوگی اتنی اس کی طلب بھی تغیر پذیر ہوگی ؎

اب تک ہم نے صرف قیمت کی بیشی اور کمی کا تغیر پذیری طلب پر اثر دریافت کیا۔ اب ہم یہ دکھانا چاہتے ہیں کہ چیزوں کی نوعیت کا بھی تغیر پذیری طلب سے قریبی تعلق ہے۔ واضح ہو کہ ضروریات کے بھی بلحاظ اہمیت و شدت بیشمار مدارج ہیں، ان میں سے بعض از حد لابد اور ناگزیر ہیں: مثلاً کھانا، پانی، لباس، مکان کہ محنت و زندگی کا ان پر سراسر دار و مدار ہے۔ اور بہت سی ایسی ہیں کہ اگر ہم ان کی عادت نہ ڈالیں تو ہم کو ان کے نہ ملنے سے کوئی قابل لحاظ تکلیف نہ ہو، بلکہ اکثر کا وہم و گمان بھی ہمارے دل میں نہ گزرے۔ مصرع انچہ ما در کار داریم اکثرے درکار نیست ــــ اول الذکر قسم کی چیزوں کو ضروریات لابد اور آخر الذکر کو تنعمات سے تعبیر کرتے ہیں ؎

ضروریات لابد اور تنعمات میں ایک از حد نتیجہ خیز فرق ہے، جو معلوم ہوتا ہے کہ خود قدرت نے مصلحتہً پیدا کیا ہے۔ جو احتیاجات ضروریات لابد سے متعلق ہیں ان کو رفع کئے بغیر چارہ نہیں، اور وہ ایک مقدار سے تمام و کمال رفع بھی ہو جاتی ہیں۔ اس کے برعکس تنعمات والی احتیاجات پوری نہ بھی ہو سکیں تو کچھ زیادہ مضائقہ نہیں، لیکن پوری کرنے کا جس قدر اہتمام کیا جاتا ہے وہ ھل من مزید پکارتی ہیں۔ احتیاجات اول الذکر اصطلاحاً سیری پذیر اور دوم غیر سیری پذیر کہلائیں گی: مثلاً بھوک پیاس کو لو کہ قحط سالی اور خشک سالی میں جان بچانے کی خاطر جہانتک استطاعت ہوتی ہے لوگ کھانا پانی خریدتے ہیں، نیز غلہ خواہ کتنا ہی ارزاں ہو جائے، اور پانی خواہ کتنا ہی وافر کیوں نہ ہو، ایک مقدار معین سے زیادہ آدمی ایک وقت میں کھا پی نہیں سکتا، کچھ کھانا اور ایک آدھ گلاس پانی کے بعد آدمی اس وقت اسقدر سیری محسوس کرنے لگتا

ہے کہ اگر اس کو مجبور بھی کیجئے تو زیادہ کھا پی نہ سکے۔ غلے اور پانی کا اگر کچھ ذخیرہ رکھا جاتا ہے تو آئندہ محض احتیاجات کے خیال سے، بوقت سیری اس کی موجودگی و عدم موجودگی یکساں ہے۔ لیکن احتیاجات تنعمات کی حالت بالکل ربڑ کی سی ہے، اگر تنعمات گراں ہوں تو لوگ ان کی پروا بھی نہیں کرتے، لیکن اگر وہ ارزاں ہو جائیں تو خریدتے خریدتے نہیں تھکتے۔ فیشن ایبل جنٹلمین کے پاس حسب استطاعت درجنوں بوٹ، سوٹ، ٹائی، کالر، جراب، تصاویر، چھڑیاں، میز، کرسیاں، فرش فروش، اور ہر قسم کا فرنیچر ہو تب بھی ان کا دل نہیں بھرتا؛ ہر وقت ان چیزوں کے اضافے کی فکر میں لگے رہتے ہیں، اور جہاں کوئی چیز پسند آئی خرید لی۔ یہ سب چیزیں مثل ذخیرہ غلہ و پانی آئندہ احتیاجات کی غرض سے نہیں فراہم کیجاتیں، بلکہ ایک ہی وقت میں ان سب کی موجودگی سے لطف آتا ہے، لیکن تنعمات کی مقدار کتنی ہی بڑھ جائے، احتیاجات متعلقہ کو مثل بھوک پیاس پوری سیری کبھی نصیب نہیں ہوتی؛ بلکہ بمصداق "آتش شوق تیز تر گردد" احتیاجات کی شدت میں اضافہ ہونے لگتا ہے۔ امیر خواہ بقول گنوار دہ ہزار گھی ہی گھی پئیں اور گڑ ہی گڑ کھائیں، لیکن ان کی احتیاج بھوک پیاس کی اتنی ہی مقدار بلکہ کم سے رفع ہو جاتی ہے جتنی کہ غریب کی۔ اس کے برعکس ان کی احتیاجات تنعمات غریب کے مقابلے میں لاکھوں گنا زیادہ مقدار سے بھی پوری نہیں ہوتیں۔ اسی سلسلے میں اس نکتے کا بیان بھی ضروری معلوم ہوتا ہے، کہ غیر سیری پذیر احتیاجات کی ضروریات تو عموماً تنعمات ہیں، لیکن سیری پذیر احتیاجات کی ضروریات میں سے بھی بعض داخل تنعمات ہو سکتی ہیں؛ کیونکہ وہ ناگزیر نہیں: مثلاً شکر دودھ اور میوے تنعمات کی اس تفریق کی اہمیت آگے چل کر اضافہ طلب کے مختلف مفہوم کے سلسلے میں واضح ہوگی ؛

ضروریات لابد اور تنعمات کی کوئی قطعی طور پر جدا جدا فہرست نہیں بنائی جا سکتی۔ کھانا، پینا یہ دو ضروریات تو بیشک دنیا بھر میں یکساں اور شدید ناگزیر ہیں؛ لیکن ان کے علاوہ باقی بیشمار ضروریات شدت و نوعیت کے لحاظ سے ملکی آب و ہوا، رسم و رواج، اور مالی حالت سے متعلق ہیں۔ وہی ایک چیز کسی کے

نزدیک از حد ناگزیر ضروریات میں شامل ہے، اور کوئی اس کو نہایت فضول خرچ تنعمات میں شمار کرتا ہے۔ سرد ممالک میں غریب سے غریب کو بھی چائے پینی پڑتی ہے، گرم ممالک میں اختیاری ہے؛ یہی حال جوتے اور بیش خرچ اونی لباس کا ہے۔ اول اول تمباکو یا شراب محض شوقیہ استعمال کی جاتی ہے، لیکن چند روز بعد وہ مثل غذا لوازم زندگی میں داخل ہو جاتی ہے۔ لباس اور مکان، غریب لوگوں کو اگر میسر بھی آتا ہے تو صرف بقدر ضرورت! لیکن امرا ان کو تنعمات کی حد تک استعمال کرتے ہیں۔ عیش پسند امرا کو آنے جانے میں سواری بغیر چارہ نہیں، لیکن محنت پسند عوام اور غریب کو پیدل چلنے پھرنے میں زیادہ لطف آتا ہے:

بحث بالا سے بظاہر پڑھنے والے کے دل میں ایک قسم کی بدعقیدگی پیدا ہو جائے تو عجب نہیں، اس کو ہر بات غیر معین سی نظر آتی ہے! لیکن درحقیقت کل پہلو دیکھ لینے سے وسعت نظر پیدا ہو کر واقعات سمجھنے کی قابلیت پیدا ہوتی ہے۔ اور بالخصوص علم معیشت میں یہ مغالطہ ہرگز پیدا نہ ہونے دینا چاہیئے کہ علم ہندسہ وطبیعیات کی طرح اس کے اصطلاحات، اصول و قوانین، بالکل قطعی اور معین ہیں؛ ورنہ ایسی خوش عقیدگی کا نتیجہ علم اور واقعات میں کامل مطابقت نہ ہونے سے بالآخر سخت مایوسی ہوتا ہے، اور اس کے بعد کی بے بنیاد بدعقیدگی کیا دھرا سب برباد کر دیتی ہے۔ اسی احتیاط سے ہم اکثر جابجا بیان کرنے کی کوشش کرتے رہے ہیں کہ معاشیات کے مسائل و اصطلاحات میں کامل تعین اور تیقن محال ہے۔ اسکے قوانین تخمینی ہونے سے زیادہ کا دعوی نہیں کر سکتے، اور ان کا عمل گوناگوں شرائط کا ماتحت ہوتا ہے:

مقدار قیمت اور تغیر پذیری طلب کے باہمی تعلق کی بابت جو جو عام اصول ہم نے اوپر دریافت کئے ہیں، ان میں ضروریات لابد اور تنعمات کے مذکورۂ بالا فرق و خواص سے حسب ذیل ترمیم نمودار ہوتی ہے:-

ا - جبکہ قیمت اعلی ہو، ضروریات لابد کی طلب میں بہت کچھ تغیر پذیری ہو سکتی ہے، لیکن تنعمات میں بہت کم۔ باعث فرق یہ ہے کہ ضرورت زیر بحث بوجہ لابد ہونے کے بحالت قیمت اعلی بھی تنعمات کے مقابل میں بہت زیادہ

خریدی جاتی ہیں، اور لوگوں کو خریدے بغیر کوئی چارہ نہیں: جہاں تک بھی استطاعت ساتھ دیگی، قیمت خواہ کچھ ہی کیوں نہ ہو، وہ شئے مذکور ضرور خریدینگے پس اگر قیمت ایسی انتہائی حد سے آگے بڑھے گی تو طلب میں جبریہ تخفیف نمودار ہوگی، اور اگر قیمت میں تخفیف ہوگی تو طلب میں معقول اضافہ ہوگا کیونکہ جو لوگ خریدنے کے بیحد متمنی تھے، لیکن بوجہ عدم استطاعت خریدنے سے معذور تھے، وہ بھی اب بوجہ تخفیف قیمت فوراً خریدنے لگیں گے۔ چونکہ ضروریات لابد کی طلب کم وبیش غیر اختیاری اور جبریہ سی ہوتی ہے، اور اس کے برعکس تنعمات کی طلب خود اختیاری اور خوشی خواہ ہے، بمقابلہ تنعمات کے لوگ ضروریات لابد کی گرانی کے بہت زیادہ حد تک متحمل ہو سکتے ہیں۔ اور یہی وجہ ہے کہ مقابلۃً ضروریات لابد کی طلب، تنعمات کی طلب سے بحالت قیمت اعلیٰ زیادہ تغیر پذیر ہوتی ہے ؛

ب۔ قیمت متوسط کی حالت میں تنعمات کی طلب مقابلۃً اس وجہ سے زیادہ تغیر پذیر ہوتی ہے کہ اول تو ان کی احتیاج غیر سیری پذیر ہے، گویا تخفیف قیمت سے بہت زیادہ اضافہ طلب کی گنجائش ہو سکتی ہے۔ دوم وہ ناگزیر نہیں، یعنی ان کی طلب اختیاری ہے؛ لہذا اضافہ قیمت سے ان کی طلب میں بہت کچھ تخفیف ممکن ہے۔ اس کے برعکس ضروریات لابدی کی طلب اس قدر تغیر پذیر نہیں ہو سکتی؛ کیونکہ اول تو وہ ناگزیر ہیں، دوم احتیاجات متعلقہ سیری پذیر ہیں۔ سیری پذیر احتیاجات کی تنعمات میں بھی (مثلاً دودھ، گھی، شکر) کم وبیش تغیر پذیری سے پائی جاتی ہے کہ وہ ناگزیر نہیں۔ کچھ ارزاں ہو جائیں تو لوگ زیادہ خریدیں، اور گراں ہوئیں تو خریدنا چھوڑ دیں ؛

ج۔ قیمت ادنیٰ میں ہر قسم کی چیزوں کی طلب غیر تغیر پذیر ہوتی ہے؛ لیکن پھر بھی مقابلۃً تنعمات کی طلب ضروریات لابدی کی طلب سے کمتر غیر تغیر پذیر ہوگی: یا یوں کہو کہ ضروریات لابدی کی طلب مقابلۃً بیشتر غیر تغیر پذیر ہوگی۔ اس فرق کا باعث بھی وہی احتیاج کی سیری پذیری

دعدم سیری پذیری کا خاصہ ہے جو علی الترتیب ضروریات لابدی اور تنعمات سے متعلق ہے ؛

تغیر پذیری طلب کے متعلق اب دو نکتوں کا اظہار اور ضروری معلوم ہوتا ہے : اول یہ کہ طریق بدل کا تغیر پذیری طلب پر اثر قابل توجہ ہے۔ بدل سے مراد ہے کسی ایک چیز کے بجائے وہی احتیاج رفع کرنے کی غرض سے دوسری چیز استعمال کرنا : مثلاً جوتوں میں بجائے چمڑے کے کپڑا استعمال کرنا، تعمیر میں بجائے کنکر کے چونے کے بیل کے کوئلے کی راکھ لگانا، قحط میں بجائے غلے کے بھوکے جانوروں کا گوشت کھانا، درختوں کی چھال، پتوں اور گھاس کے ریشے سے روئی اور ریشم کے مانند کپڑا بنتا ہے۔ سائنس اور ایجادات کی بدولت شاید کوئی چیز ایسی ہو کہ جس کا بدل دریافت نہ کرلیا گیا ہو، ورنہ اکثر چیزوں کے متعدد بدل مستعمل ہیں۔ موجودہ جنگ یورپ میں جرمنی کی لامحدود طاقت کا ایک سب سے بڑا راز اس کا بدل میں کمال قرار پایا ہے ؛ صرف آلو سے جو جرمنی میں بافراط پیدا ہوتا ہے، کھانے پینے کی ہر قسم کی چیزیں ساٹھ سے اوپر تیار کی جاتی ہیں جو گوشت اور گھی جیسی مختلف چیزوں تک کا بدرجہ اعلیٰ کام دیتی ہیں۔ طریق بدل کی کثرت بھی معاشی ترقیات کے علامات ولوازم میں سے ہے، اس کا طلب کی تغیر پذیری پر اثر یہ پڑتا ہے کہ اگر کسی چیز کی قیمت میں اضافہ ہو تو بطریق بدل دوسری مقابلۃً ارزاں چیزیں استعمال ہونے لگتی ہیں، اور شے زیر بحث کی طلب میں بیحد تخفیف ہوجاتی ہے۔ اسی طرح اگر کسی چیز کی قیمت گھٹے تو وہ خود بطور بدل دوسری مقابلۃً گراں چیزوں کے بجائے استعمال ہونے لگے گی، تخفیف قیمت سے بھی اس کی طلب میں بہت زیادہ اضافہ ہوگا ؛ گویا طریق بدل ہر دو صورت میں کسی چیز کی طلب میں تغیر پذیری بڑھا دیتا ہے ؛

واضح ہو کہ طلب میں اضافہ تین طرح پر ہوسکتا ہے : جو لوگ پہلے سے شئے زیر بحث کو استعمال کر رہے ہیں، اب وہ اس کو زیادہ زیادہ مقدار میں استعمال کریں، تنعمات کے واسطے جن کی احتیاج غیر سیری پذیر ہوتی ہے، اضافہ طلب کا یہ طریق نہایت کارگر ہے۔ ضروریات لابدی میں بوجہ احتیاج سیری پذیر

ہونے کے ایسے اضافے کی گنجائش بہت کم ہے' نیز جو تنعمات احتیاجات سیری پذیری سے متعلق ہیں: مثلاً دودھ' شکر' تمباکو وہ بھی اس اضافے سے زیادہ مستفید نہیں ہوسکتیں۔ دوم جو لوگ پہلے سے شے زیر بحث کو استعمال نہیں کرتے تھے' وہ بھی اس کو استعمال کرنے لگیں۔ ضروریات لابدی تو صحت و زندگی کے لیے جہاں تک استطاعت ساتھ دے ہر کوئی حاصل کرسکتا ہے' لیکن بہت سے لوگ تنعمات سے بوجہ گرانی دست کش رہتے ہیں۔ پس اضافہ طلب کی یہ صورت بھی مقابلۃً تنعمات کے واسطے زیادہ موافق ہے۔ تیسری صورت اضافہ طلب کی طریق بدل ہے کہ شے زیر بحث دوسری چیزوں کے بجائے استعمال ہونے لگے۔ یہ صورت ضروریات لابدی اور تنعمات کے واسطے یکساں ہے۔ بحالت ارزانی جو مزدوری پیشہ لوگ گیہوں' گھی اور شکر استعمال کرتے ہیں' ان میں سے اکثر گرانی میں جو' چنا' تیل اور گڑ استعمال کرنے لگتے ہیں۔ قحط میں لوگ کثرت سے بھوکے جانوروں کا گوشت ہی گوشت کھاتے ہیں ؛

تخفیف طلب کی بھی تین صورتیں ہیں جو اضافہ طلب کی مذکورۂ بالا صورتوں کے بالکل برعکس ہیں: یعنی سابق والے لوگ کمتر مقدار میں استعمال کریں' یا لوگوں کی کمتر تعداد استعمال کرے' یا دوسری چیزیں شے زیر بحث کے بجائے استعمال ہونے لگیں۔ اول دو صورتیں مقابلۃً تنعمات کے واسطے زیادہ موزوں ہیں' اور تیسری ضروریات لابدی کے واسطے بھی یکساں عام ہے۔ واقعہ یہ ہے کہ اضافے یا تخفیف طلب کی یہ تینوں شکلیں علی العموم ملی جلی رہتی ہیں' لیکن جو شکل سب سے عام ہوگی اس کا اثر بھی غالب رہیگا ؛

تغیر پذیری طلب کے متعلق دوسرا نکتہ قابل توجہ یہ ہے کہ اکثر چیزوں سے متعدد احتیاجات پوری ہوتی ہیں: مثلاً پانی کہ وہ پینے' کھانے' نہانے' دھونے' اور چھڑکاؤ میں استعمال ہوتا ہے؛ مشین چلانے میں بھی اس کی بھاپ سے بہت کام لیا جارہا ہے۔ ان چند در چند احتیاجات میں سے بلحاظ خورونوش تو پانی قطعاً ضروریات لابدی میں داخل ہے' لیکن نہانے دھونے اور چھڑکاؤ جیسی احتیاجات کے ہمراہ وہ بتدریج تنعمات میں داخل ہوجاتا ہے۔ نہانا اگر زندگی کے واسطے مہینے میں

ایک مرتبہ ناگزیر ہو تو ہر روز نہانا تنعمات میں شمار ہوگا۔ پھر کپڑے اور مکان دھونے کا نمبر آتا ہے اور چھڑکاؤ اور مشین میں پانی کا استعمال تو صرف اوّل الذکر چاروں احتیاجوں کے پورے ہونے کے بعد ممکن ہے۔ غور کرنے سے واضح ہوگا کہ اگر ایک ہی چیز سے بہت سی ضروریات حاصل ہوں جن میں سے بعض لابدی ہوں اور بعض تنعمات، تو ایسی چیز کی مجموعی طلب میں ضرور تغیر پذیری ہوگی۔ قیمت بڑھنے سے اس کا استعمال بطور ضروریات لابدی تو بحال رہیگا، لیکن بطور تنعمات گھٹ جائیگا، اور مجموعی نتیجہ تخفیف طلب ہوگا۔ اسی طرح پر قیمت گھٹنے سے اگرچہ بحد ضروریات لابدی اس کی طلب وہی رہیگی، لیکن بحیثیت تنعمات اس کا استعمال بہت بڑھ جائیگا، اور مجموعی نتیجہ اضافہ طلب ہوگا۔ لیکن جو چیزیں صرف ایک ہی احتیاج پوری کریں: مثلاً گیہوں، گھی اور شکر، دودھ، تمباکو کہ صرف کھانے پینے کے کام آئیں، وہ ضروریات لابدی یا تنعمات میں سے جن میں شمار ہوں، ان ہی کے مذکورۂ بالا قوانین کی پابند ہوں گی۔ اول الذکر قسم کی چیزوں کے مقابلے میں بہر حال ان کی طلب کمتر تغیر پذیر ہوگی؛

تغیر پذیری طلب کی بحث نہ صرف ضروری بلکہ دلچسپ بھی ہے، اور بلا لحاظ طوالت ہم نے کل ضروری پہلو پیش نظر کرنے کی کوشش کی ہے۔ واقعات پر غور کرنے سے اگر سراسر نہیں تو ایک بڑی حد تک تغیر پذیر طلب مذکورۂ بالا اصول کی پابند نظر آئے گی؛

موتی جواہر کی طلب تغیر پذیر اس وجہ سے بہت کم ہے کہ جماعت کثیر کے نزدیک وہ انتہا درجے کے تنعمات میں داخل ہیں اور ان کی قیمت بھی اعلیٰ ہے؛

شکر کی طلب تغیر پذیر اور نمک کی غیر تغیر پذیر اس وجہ سے ہے کہ شکر کی قیمت متوسط ہے، اور وہ داخل تنعمات ہے؛ اور نمک کی قیمت ادنیٰ ہے اور نیز وہ ضروریات لابدی میں سے ہے۔ یہی حال دودھ اور پانی کی طلب کا ہے، جن ملکوں میں پانی بہت وافر نہ ہو وہاں اس کی طلب ضرور تغیر پذیر ہوگی؛

تمباکو کی طلب بھی تغیر پذیر ہے، کیونکہ اسکی قیمت متوسط ہے، اور وہ داخل تنعمات ہے۔ چنانچہ اکثر محض اخلاقی خیال سے نہ کہ آمدنی کی غرض سے ٹیکس قائم کرکے

حصہ چہارم

بابِ نہم اسکی قیمت بڑھائی جاتی ہے تاکہ اس کا مضر استعمال کم ہو۔

معاشیات کے مسائل سلجھانے میں وسعتِ نظر از حد ضروری ہے۔ اگر کل ضروری پہلو پیش نظر نہ رکھے جائیں تو تحقیقات کا نتیجہ لاتقربوا الصلوٰۃ کا مصداق ہونا تعجب خیز نہ ہوگا۔ اگر صرف چند پہلو حسب مطلب یکجا کر کے کوئی بظاہر قطعی مسئلہ مرتب کر لیا جائے تو تجربے اور مشاہدے کی ہوا سے مثل حباب ٹوٹ جائیگا۔ مسئلہ بلا سے ادھورا ہو، لیکن قرین حقیقت ضرور ہونا چاہئے۔ نامکمل صحیح مسئلہ مکمل نما غلط مسئلے سے ہزار درجے بہتر ہے۔ ہم نے اسی غرض سے بلا لحاظ طوالت ہر مسئلے کے کل ضروری پہلو واضح کرنے کی کوشش کی ہے۔ اول اول اگر پڑھنے والے کو اس کے سمجھنے میں کچھ محنت بھی کرنی پڑیگی تو اس کے معاوضے میں اس کو صحیح معلومات حاصل ہونگے، لیکن سہل و مکمل نما مسائل سے تو خطرناک مغالطے کا اندیشہ وابستہ ہے۔

بازار

۵۔ مسئلہ قیمت کے کل اساسی اصول بیان ہو چکے، اب صرف بازار کا مفہوم اور اس کے متعلق چند ضروری باتیں سمجھائی جاتی ہیں۔ اس کے بعد ہم مبادلے کے مرکزی مبحث قیمت پر توجہ کریں گے۔

بازار سے عرف عام میں تو مراد ایسی جگہ ہے جہاں بہت سے لوگ جمع ہو کر خرید و فروخت کریں۔ شہروں میں تو اس قسم کے مستقل بازار میں ہر قسم کے سامان کی دکانیں ہر روز لگی رہتی اور دکاندار صبح سے شام تک خریداروں کے ہاتھ سودا سلف بیچتے رہتے ہیں، دیہات میں ہفتہ وار بازار لگتا ہے، نیز شہروں میں سالانہ نمائشیں ہوتی ہیں۔ یہ سب عرفی بازار کی مختلف شکلیں ہیں، لیکن معاشیات میں بازار کا مفہوم کچھ اور زیادہ ہے۔ اصطلاحاً بازار سے مراد وہ کل خطہ ہے، جس کے اندر اندر ایک وقت میں ایک چیز کی قیمت ہر جگہ برابر ہو، اگر کچھ فرق ہو تو وہ بمقدار مصارف آمد و رفت ہو اور بس۔ ایسا خطہ خواہ تمام روئے زمین پر محیط ہو، یا چند ملکوں تک وسیع ہو، یا کسی ملک یا اس کے حصے یا صرف کسی شہر یا گاؤں تک محدود ہو، جن جن مقامات میں خواہ وہ ایک دوسرے سے کتنے ہی فاصلے پر کیوں نہ ہوں، کسی چیز کی ایک ہی وقت میں قیمت مساوی پائی جائے، اور اگر فرق ہو تو مقدار مصارف آمد و رفت کے برابر ہو، تو وہ کل اس چیز کے ایک ہی بازار میں شامل شمار کئے جائیں گے۔ گویا ان کل

مقامات تک وہ بازار وسیع مانا جائیگا: مثلاً گیہوں ہندوستان میں ۳ روپے من فروخت ہو، امریکہ میں ۴ روپے من، انگلستان میں ۵ روپے من، اور ہندوستان سے امریکہ اور امریکہ سے ولایت گیہوں لے جانے کا صرفہ ایک ایک روپے من ہو، اور ہندوستان سے براہ راست ولایت بھیجنے کا صرفہ ۲ روپے من ہو تو یہ تینوں ملک گیہوں کا ایک بازار شمار ہوں گے۔ اگر روئی ہندوستان، مصر اور امریکہ میں ایک ہی نرخ سے فروخت ہو، یا اگر کہیں کم وبیش ہو تو بس اسقدر کہ باہر بھیجنے یا باہر سے منگانے کے صرفے کے برابر ہو، تو یہ تینوں ملک روئی کا ایک بازار مانے جائیں گے لیکن اگر آم، خربوزے، دودھ، دہی، گاؤں میں ارزاں فروخت ہوں اور شہروں میں گراں، اور قیمت کا فرق مصارف آمدورفت سے کم ہو یا زیادہ، تو ہر ایک ایسا گاؤں اور شہر باوجود بہت قریب قریب ہونے کے ان چیزوں کا جدا جدا بازار شمار ہوگا۔ اس کل بحث سے واضح ہوا ہوگا کہ معاشی بازار کی خصوصیت لابدی مساوات قیمت ہے نہ کہ قیام دکانات یا اجتماع خریداران و فروشندگان۔

بازار کا علمی مفہوم بیان کرنے کے بعد اب ہم اس کی وسعت و تنگی کے اصول دریافت کرنا چاہتے ہیں؛

وسعت بازار کی پہلی شرط آزادی مقابلہ ہے: یعنی فروشندگان اور خریداران اپنے کاروبار کی حالت سے پورے طور پر واقف ہوں، ان کو رسد اور طلب کی مقدار کا اندازہ ہو۔ نہ صرف قرب وجوار بلکہ دور دراز مقامات میں بھی ان کے کاروبار کی جو حالت ہو، اس سے ہر وقت باخبر رہیں۔ سودا خواہ کہیں پٹے، خریداران کم سے کم اور فروشندگان زیادہ سے زیادہ نرخ پر معاملہ کرنے کی کوشش کرتے رہیں۔ اس کوشش اور کشمکش کا نتیجہ یہ ہوگا کہ مقابلے کے دباؤ سے ہر جگہ نرخ ہموار ہو جائیگا، اور قیمت کی حالت سطح آب کی سی ہوگی۔ عالمگیر امن وامان معاشی ترقیات اور سہولت آمدورفت و خط وکتابت کی بدولت مقابلے کا اثر بہت وسیع اور قوی ہو جانے سے بازاروں میں غیر معمولی وسعت پیدا ہو گئی ہے، اور بعض تو تمام دنیا پر مسلط ہیں۔ مساوات قیمت اور توسیع بازار کے واسطے مقابلہ شرط اولین تو ضرور ہے؛ اگر مقابلہ نہ ہو تو دو

پاس پاس مقامات میں وہی ایک چیز مختلف نرخ سے فروخت ہوتی رہے، اور اگر فرق قیمت مصارف آمد و رفت سے زیادہ بھی ہو تو نہ خریدار اپنے سے دوسرے مقام کی ارزانی سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں اور نہ فروشندے اپنے سے دوسرے مقام کی گرانی سے۔ جہاں قیمت کم ہے وہاں کے خریدار نفع میں ہیں، اور جہاں قیمت زیادہ ہے وہاں کے فروشندے۔ بحالت مقابلہ یہ فرق قائم نہ رہ سکتا، دونوں جگہ کا نرخ مل کر یوں ہموار ہو جاتا: جیسا کہ قلابے سے ملے ہوئے دو حوضوں کا پانی۔ لیکن واضح ہو کہ چیز کی خرید و فروخت میں مقابلے کی یکساں گنجائش نہیں، بعض چیزیں تو مقابلے کے واسطے اس قدر موزوں ہیں کہ ان کے کاروبار میں ہم دنیا کے ہر خطے سے مقابلہ کر سکتے ہیں، اور بعض اس قدر ناموزوں کہ باوجود ہزار کوشش ہم مقابلے سے معذور ہیں۔ جس کے معنی یہ ہوئے کہ بازار کی وسعت و تنگی نہ صرف مقابلہ ہونے نہ ہونے پر منحصر ہے، بلکہ اس کا چیزوں کی نوعیت سے بھی اس قدر قریبی تعلق ہے کہ مقابلے کو بھی اس کا پابند ہونا پڑتا ہے ؛

جن چیزوں کی خرید و فروخت میں بیحد مقابلے کی گنجائش ہے اور اسلیئے جن کے بازار نہایت وسیع ہو سکتے ہیں اور ہیں، ان میں خواص ذیل ہونا لازمی ہے؛ قوت مقابلہ اور وسعت بازار ان ہی خواص کی نسبت سے ہوگی :-

ا ۔ عمومیت طلب۔ اس چیز کی تقریباً ہر ملک میں مانگ ہونی چاہیئے اور یہ جبھی ممکن ہے جبکہ ہر جگہ اس کا استعمال ہوتا ہو: مثلاً سونا، چاندی، گیہوں، شکر، اون، روئی ؛

ب ۔ شناخت پذیری۔ اس چیز کی خوبی میں ایسا تعین اور یکسانی ہونی چاہیے کہ اس کے مدارج قرار پا سکیں، اور تھوڑے نمونے سے چیز کی خوبی کا پتا چل جائے: مثلاً سونا، چاندی، ایک ماشے سے منوں کا صحیح اندازہ ہو سکتا ہے؛ اور اگر کوئی فرق ہو تو بلا دقت پتا چل جاتا ہے۔ سونے اور چاندی کے مانند گیہوں اور روئی کے نمونے پورے طور پر قابل اطمینان نہیں ہو سکتے تھے؛ لیکن چونکہ ان دونوں کی مانگ عالمگیر ہے، ان کے نمونے بھی ایک عجیب طریق سے بہت کافی حد تک قابل اطمینان بنائے جاتے ہیں۔ کچھ

لوگ سالہا سال کے تجربے اور کوشش سے اپنے آپ کو گیہوں، روئی جیسی عام طلب والی چیزوں کا ماہر اور مبصّر بنا لیتے ہیں ؛

یہ لوگ ان چیزوں کی خوبی کا درجہ قرار دیتے ہیں : مثل قسم اوّل، دوم، و سوم، ان کی رائے دور پاس نہایت مستند اور قابل اعتماد مانی جاتی ہے۔ لوگ اپنا اپنا مال ان کے پاس لاتے ہیں اور لحاظ خوبی یہ مال کا درجہ قرار دے کر مال والوں کو ایک پروانہ دے دیتے ہیں کہ فلاں درجے کا بمقدار مال ملوکۂ فلاں ہماری تحویل میں موجود ہے، اور مال اپنے پاس رکھ لیتے ہیں ؛ اس طرح پر بہت سے لوگوں کا مال لے لیکر درجہ وار بڑے بڑے ذخیرے فراہم کر لیتے ہیں۔ یکساں درجے والے مال کی سب مقداریں ملا دی جاتی ہیں، اور ذخیرے میں مال کی کوئی تفریق نہیں رہتی : مثلاً بیس آدمی اگر درجہ اول کے گیہوں کی مختلف مقداریں لائیں تو وہ سب مل کر درجہ اول کا ایک انبار بن جائیں گی ؛ مال والے محض ماہرین و مبصّرین کے دئے ہوئے پروانے بازار میں پیش کرتے ہیں، اور خریدار پروانوں کے بھروسے پر مال خرید لیتے ہیں، اور مال ماہرین کے ہاں سے بھجوا دیا جاتا ہے۔ اس خدمت کے صلے میں ماہرین کو دستوری ملتی ہے ؛ مال ہمیشہ پروانے کے مطابق نکلتا ہے ؛ اگر ایسا نہ ہو تو مبصّرین کا اعتبار اٹھ جائے، اور ان کا کاروبار تباہ ہو جائے۔ خود اپنے کاروبار کی ترقی کے لحاظ سے وہ نہایت احتیاط اور توجہ سے مال کی خوبی تشخیص کر کے پروانہ دیتے ہیں، تا کہ ان کا اعتبار بڑھے۔ بازار میں وقعت و اعتماد بڑھنے کا نتیجہ یہ ہے کہ لوگ بطور خود مال خریدنے کی بجائے ان کی معرفت خریدنا زیادہ پسند کرتے ہیں ؛

نمونے کے قابل اطمینان ہونے کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ لوگ محض نمونہ دیکھ کر دور دراز مقامات سے بلا خدشہ فرمائش بھیج سکتے ہیں ؛ اگر ایسا نہ ہو تو یا خریدار چیز دیکھنے آئے یا کل چیز برائے ملاحظہ اس کے پاس جائے۔ صاف ظاہر ہے کہ اس طریق سے کاروبار چلنا محال ہے ؛

ج - **انتقال پذیری** یعنی چیز اس قابل ہو کہ دور دراز مقامات تک

بھیجی جا سکے، اس کی دو شرطیں ہیں: اوّل یہ کہ وہ دیر پا ہو، اور گل سڑ کر جلد ناکارہ نہ ہو جائے، تاکہ دیگر مقامات تک پہنچنے میں جو وقت صرف ہوتا ہے اس میں وہ صحیح سالم رہے، اور خریدار کے پاس عمدہ حالت میں پہنچے؛ دوم یہ کہ اس کے وزن اور جسامت کے مقابلے میں اس کی قیمت عمدہ ہو، تاکہ مصارف آمد و رفت قیمت کا ایک جزو قلیل رہیں۔ سونا، چاندی اس لحاظ سے سب سے بہتر ہیں کہ ان کا وزن و جسامت دونوں نہایت کم اور مقدار قیمت بہت زیادہ۔ گیہوں، روئی، اور شکر کا وزن و جسامت بھی موافق ہے، اور ان کی قیمت مصارف آمد و رفت کی متحمل ہو سکتی ہے؛ لیکن اگر معمولی اینٹیں یا پتھر دور بھیجے جائیں تو مصارف آمد و رفت اصلی قیمت سے بھی کہیں بڑھ جائیں گے۔ پس جو چیزیں بوجہ زیادہ وزنی، جسیم اور کم قیمت ہونے کے دور نہ بھیجی جا سکیں ان کی قیمت میں مقابلۃً دو جگہ بہت فرق قائم رہ سکتا ہے؛ کیونکہ مصارف آمد و رفت اس فرق سے بھی زائد ہوتے ہیں۔ مصارف آمد و رفت جس قدر کم ہونگے قیمت میں فرق کم رہ سکے گا، اور چیز جس قدر کم وزن، چھوٹی اور بیش قیمت ہوگی، مصارف آمد و رفت کم ہوں گے؛ گویا ایسی چیزوں کی خرید و فروخت میں مقابلہ قوی ہوگا، اور ان کا بازار وسیع ہوگا۔

قوت مقابلہ اور وسعت بازار کے واسطے کسی چیز میں مذکورۂ بالا تینوں خواص کم و بیش موجود ہونے لازمی ہیں؛ پس صاف ظاہر ہے کہ جن چیزوں میں ان کے برعکس خواص پائے جائیں: یعنی ان کی طلب مخصوص اور محدود ہو، ان میں شناخت پذیری اور انتقال پذیری مفقود ہو، تو ان کے کاروبار میں مقابلہ ضعیف ہوگا؛ اور ان کا بازار تنگ و مختصر، مثلاً پھل، پھول، ترکاری، گوشت۔ گویا ایک طرف تو چند عالمگیر بازار ہیں، اور دوسری طرف مقامی بازار؛ اور ان کے بین بین بیشمار بازار ہیں، جن کی وسعت مختلف ہے۔ مقابلے کا وسعت بازار پر جو اثر پڑتا ہے، مقابلے میں جو آجکل سہولتیں پیدا ہو گئی ہیں، اور مقابلے کے واسطے چیزوں میں جو خواص لازمی ہیں، یہ سب جاننے کے بعد، بعض نرخوں کی عالمگیر مساوات اور

بعض کے بیشمار اختلافات جو ہر طرف نظر آتے ہیں، سمجھنے میں سہولت ہوگی۔ اور واقعات سے مذکورۂ بالا اصول کی تطبیق بہت دلچسپ اور مفید ثابت ہوگی ؎

باب نوزدہم

قدر و قیمت

۶۔ جب ہم ایک چیز کا دوسری چیز سے براہ راست مبادلہ کریں: مثلاً ایک سیر گھی کے معاوضے میں دس سیر گیہوں، یا سیر بھر دودھ کے بدلے میں پاؤ بھر شکر؛ تو یہ چیزیں اصطلاحاً ایک دوسرے کی قدر کہلائیں گی۔ گویا قدر سے مراد دوسری چیزوں کی وہ مقدار ہے جو ہماری چیز کے مبادلے میں مل سکے۔ لیکن جیسا کہ اہمیت مبادلہ کے تحت میں اوپر بتایا جا چکا ہے، اور نیز آئندہ بعنوان زر بالتفصیل بیان کیا جائے گا، آجکل چیزوں کا چیزوں سے براہ راست مبادلہ شاذ و نادر ہی ہوتا ہے۔ بغرض سہولت ایک خاص چیز ایجاد کی گئی ہے جو اصطلاحاً زر کہلاتی ہے؛ ہر شخص اپنی چیز کا بخوشی اس سے مبادلہ کرنے پر تیار ہوتا ہے۔ گویا مبادلے میں زر ہر شخص کو قبول ہے؛ زر کا استعمال اسقدر عام ہو گیا ہے کہ کسی دو چیزوں کے مبادلے میں بطور ثالث اس کی وساطت ناگزیر ہے: چنانچہ زر کی وساطت ہی کے باعث مبادلے کا عمل واحد اب خرید و فروخت کے عمل میں منقسم ہو گیا۔ اگرچہ زر بھی خود ایک چیز ہے، لیکن دنیا کی باقی تمام چیزوں سے وہ اس لحاظ سے ممتاز ہے کہ مبادلے میں دوسری چیزیں تو صرف بشرط احتیاج قبول کی جاسکتی تھیں، لیکن اس کی مقبولیت عام ہے، اور مبادلے میں ہر شخص اس کا خواہاں نظر آتا ہے۔ پس اگر کسی چیز کا ہم زر سے مبادلہ کریں خواہ وہ چیز خریدیں یا فروخت کریں، تو زر کی وہ مقدار جو معاوضے میں دی جائے اصطلاحاً قیمت کہلائے گی: مثلاً سیر بھر گھی اور دس سیر گیہوں ایک دوسرے کی قدر تھے؛ لیکن ایک ایک روپیہ ان دونوں کی قیمت ہوتی ہے۔

اسی طرح سیر بھر دودھ اور پاؤ بھر شکر جو ایک دوسرے کی قدر تھی، انکی قیمت بھی دو دو آنے ہوگی۔

آجکل قیمت کا رواج عام ہے، لیکن اس کے ذریعے سے ہم کسی دو یا زیادہ چیزوں کی باہمی قدر کا اندازہ لگا سکتے ہیں: مثلاً دودھ دو آنے سیر فروخت ہو، گھی کا نرخ روپے سیر ہو، شکر روپے کی چار سیر ملے، اور نمک ۱۶ سیر، تو ایک روپیہ معیار قرار دینے سے معلوم ہوا کہ آٹھ سیر دودھ، سیر بھر گھی، ۴ سیر شکر، اور ۱۶ سیر نمک، ایک

دوسرے کے ہم قدر ہیں۔ اور ایک ایک روپیہ ان سب کی جداگانہ قیمت ؛

صاف ظاہر ہے کہ قیمت قدر کی ایک خاص شکل ہے؛ فرق یہ ہے کہ جو چیز مبادلے میں بطور قیمت قبول کی جاتی ہے اس کی مقبولیت عام ہے، اور وہ اصطلاحاً زر کہلاتی ہے، گویا قیمت وہ قدر ہے جو مبادلے میں بشکل زر قبول کی جائے ؛

مبادلے میں جو زر دیا جائے وہ تو اس چیز کی قیمت قرار پایا اور وہ چیز اس مقدار زر کی قدر کہلائے گی؛ مثلاً جبکہ ایک روپیہ سیر بھر گھی کی قیمت ہے تو سیر بھر گھی ایک روپے کی قدر شمار ہوگا۔ صاف ظاہر ہے کہ کسی چیز کی قیمت بڑھنے سے زر کی قدر گھٹتی ہے اور قیمت اترنے سے زر کی قدر چڑھتی ہے؛ مثلاً اگر گھی کا نرخ سیر کی بجائے تین پاؤ فی روپیہ رہ جائے، یا یوں کہو کہ ایک سیر گھی کی قیمت روپے کی بجائے عہ۱۲ ہو جائے تو روپے کی قدر بجائے ایک سیر کے تین پاؤ گھی رہ گئی؛ گویا موجودہ عہ۱۲ کی قدر وہی ہے جو سابق میں ایک روپے کی تھی؛ یعنی سیر بھر گھی۔ اسی طرح اگر گھی کا نرخ سیر بھر کی بجائے ڈیڑھ سیر فی روپیہ ہو جائے، یا یوں کہو کہ ایک سیر گھی کی قیمت روپے کی بجائے دس آنے رہ جائے تو روپے کی قدر ایک سیر کی بجائے ڈیڑھ سیر گھی ہو گئی؛ گویا موجودہ دس آنے کی قدر وہی ہے جو پہلے ایک روپے کی تھی؛ یعنی سیر بھر گھی ؛

حاصل کلام یہ کہ قیمت اشیا اور قدر زر کی تبدیلیاں بالکل ایک دوسرے کے برعکس ہوتی ہیں۔ چیزوں کے علاوہ زر کی قلت و کثرت سے بھی ان تبدیلیوں کا تعلق نہایت قریبی مگر دقیق اور پیچیدہ ہے، جس کی تشریح ہم آئندہ زر کے سلسلے میں بیان کریں گے ؛

چیزوں کی قدر و قیمت اور زر کی قدر کے سلسلے میں یہاں مختصراً یہ بتانا بھی بے محل نہ ہوگا کہ زر کی نہ صرف قدر بلکہ قیمت بھی ہوتی ہے۔ البتہ زر کی قیمت کا ایک خاص جداگانہ مفہوم ہے۔ زر کی قیمت سے مراد شرح سود ہے جو زر مستعار پر ملے؛ چنانچہ گرانیٔ زر سے اصطلاحاً یہ مراد ہوتی ہے کہ عام طور پر روپیہ قرض ملنے میں دقت پیش آئے، اور شرح سود بہت اعلیٰ طلب کی جائے۔ اس کے برعکس ارزانیٔ زر کے معنی یہ ہیں کہ لوگ بکثرت قرض دینے پر آمادہ ہوں، اور شرح سود بھی ادنیٰ رہے۔ ان مسائل سے ہم آئندہ بھی بحث کریں گے زر کی قدر و قیمت

کی طرف یہاں صرف اشارہ برمحل معلوم ہوتا ہے ؛

واضح ہو کہ زر کا بھی آپس میں مبادلہ ہوتا ہے ! روپے سے روپیہ، اور پیسے سے پیسہ، یا گنی سے گنی، تو کوئی بدلتا نہیں ! کیونکہ ان میں کوئی فرق نہیں۔ لیکن روپے سے پیسے، اور گنی سے روپے، ضرور بدلے جاتے ہیں ؛ گویا مختلف قسم کے زر کا باہمی مبادلہ ہوتا ہے۔ ایسے مبادلے کی شرح کے اصول ہم آئندہ زر کے تحت میں بیان کریں گے، یہاں صرف اس قدر بتانا مقصود ہے کہ جبکہ زر کا معاوضہ زر دیا جائے تو وہ بھی اصطلاحاً ایک دوسرے کی قدر کہلاتے ہیں، نہ کہ قیمت ؛ مثلاً سولہ آنے، روپے کی قدر ہیں ؛ اور گنی کی قدر، پندرہ روپے کلدار ہیں ؛

واضح ہو کہ مبادلے کی اصلی غرض حصول ضروریات ہے ! جس چیز کی ہم کو ضرورت نہ ہو یا کم ہو، اس کے مبادلے میں ہم ایسی چیز لینا چاہتے ہیں کہ جس کی ہم کو ضرورت، یا بیشتر ضرورت ہے۔ مبادلے میں زر محض بطور ایک سہولت افزا آلے یا وسیلے کے استعمال ہوتا ہے ! پس درحقیقت توجہ طلب تو چیزوں کی قدر ہونی چاہئے۔ لیکن چونکہ معاوضے کا مروجہ معیار قیمت ہے، لہذا قدر و قیمت کا رشتہ بتانے کے بعد ہم بھی قدر کی بجائے قیمت سے بحث کریں گے۔ نیز قدر و قیمت کے مزید تعلقات زر کے بیان میں واضح کریں گے ! اور اسی طرح پر مبادلے کا اساسی مسئلہ صاف ہونے کی امید کی جاسکتی ہے ؛

مبادلہ مثلاً قیمت ۷۔ صاف ظاہر ہے کہ قیمت مبادلے پر مبنی ہے ! جب کسی چیز کا مبادلہ ہی ممکن نہ ہو تو اس کی قیمت کیونکر قرار پاسکتی ہے۔ اور مبادلے کے واسطے جو شرائط لازمی ہیں، وہ مقدمے میں بعنوان استبدال بالتفصیل بیان ہو چکی ہیں ! انکا ماحصل یہ ہے کہ مبادلے کے واسطے اول کسی چیز میں افادہ شرط ہے، دوم اس چیز کی قلت بھی لازمی ہے۔ قلت سے مراد ہے کسی چیز کا بمقدار طلب دستیاب نہ ہونا چنانچہ خود قلت میں افادے کی شرط مضمر ہے۔ اگر کسی چیز میں افادہ ہی نہ ہو تو پھر لوگ اس کو طلب کیوں کرنے لگے، اور پھر قلت کے کیا معنی۔ یہاں یہ نکتہ سمجھنا خالی از لطف نہ ہوگا، قلت اور ندرت دو جداگانہ حالتیں ہیں ! اگر کوئی چیز کتنی ہی کثیر مقدار میں پیدا ہو لیکن پھر بھی بلحاظ طلب ناکافی ہو ؛ یعنی اسکی

رسد طلب سے کم رہے، تو اس کی قلت مانی جائے گی۔ اس کے برعکس اگر کسی چیز کی نہایت تھوڑی مقدار موجود ہو، لیکن اس کی طلب نہ ہو، تو ایسی حالت قلت شمار نہیں ہو سکتی بلکہ ندرت کہلائے گی، ہوا اور دھوپ میں از حد افادہ موجود ہے مگر چونکہ ان کی مقدار لامحدود ہے، اور وہ ہر شخص کو میسر ہیں، بوجہ قلت نہ ہونے کے ان کی کوئی قیمت بھی نہیں، کم و بیش یہی حال لب دریا پانی اور اندرون جنگل لکڑی کا ہے۔ اگر کل کرۂ ارض سونے کا ہوتا تو سونا مٹی سے بھی زیادہ بے قیمت ہوتا، یا اگر غلہ آسمان سے بکثرت برستا تو پھر کوئی کسی سے نہ خریدتا۔ گیہوں اور روئی جیسی چیزیں جن کی طلب عالمگیر ہے، اربوں اور کھربوں ہی من پیدا ہوتی ہیں، لیکن پھر بھی ان کی ایسی افراط نہیں کہ لوگوں کو حسب طلب بطور خود دستیاب ہو سکیں، بلکہ ان میں بھی تعین مقدار اور ملکیت کی صفات موجود ہیں۔ یعنی با وجود فی نفسہٖ مقدار بڑی ہونے کے بلحاظ طلب ان کی قلت ہے اور اسی وجہ سے انکی قیمت اٹھ جاتی ہے۔ بیس برس پرانی صدہا من شراب میں قلت اس وجہ سے پائی جاتی ہے کہ اس کی رسد طلب سے کم ہے، لیکن صرف ایک سیر دودھ جو بیس برس بوتل میں بند رکھا ہو باوجود اس قدر کم مقدار ہونے کے صفت قلت سے معرا ہے۔ کیونکہ اس کی طلب ہی نہیں، جو کچھ اس میں ہے صرف ندرت ہی ندرت ہے۔ علیٰ ہذا اگر ورہا گائے بکریوں کے ہوتے ہوئے ان کی قلت ہے، حالانکہ بعض وحشی جانوروں میں جن کی تعداد بہت تھوڑی ہو گی صرف ندرت ہو سکتی ہے، ان کی کوئی قلت نہیں۔ گلاب، چنبیلی اور بہت سے خوشبودار درخت اور بیلیں بکثرت اگائی جاتی ہیں لیکن پھر بھی بحیثیت مجموعی ان کی قلت ہے۔ اپنی اپنی قسم کے تھوڑے بہت سے پودے اور گھانسیں اگتی ہیں جن کی کوئی قلت نہیں محسوس ہوتی، ان میں ندرت کے سوا کچھ بھی نہیں۔ حاصل کلام یہ کہ ندرت سے فی نفسہٖ کسی چیز کی کمی مراد ہے اور وہ عمومیت کی متضاد ہے۔ لیکن قلت محض ایک صفت اضافی ہے، اس سے کسی چیز کی کمی فی نفسہٖ نہیں بلکہ بلحاظ طلب مراد ہے، اور وہ کثرت کی متضاد ہے۔

یہ ایک معاشی مقولہ ہے کہ قیمت کا دار و مدار محض قلت پر ہے۔ اگر

کسی چیز کی قلت زیادہ ہے قیمت بھی زیادہ ہو گی، اور اگر قلت کم ہے تو قیمت بھی کم۔ قلت کا مذکورۂ بالا مفہوم کہ اس میں افادہ بھی مضمر ہے قلت و ندرت کا فرق سمجھنے کے بعد قانون تقلیل افادہ کو پیش نظر رکھ کر اس مقولے کی صحت میں کوئی شک نہیں رہنا چاہئیے۔ اگر سچ پوچھو تو اس مقولے نے دریا کو کوزے میں بند کر دیا ہے؛ لوازم مبادلہ، قانون تقلیل افادہ، قانون طلب و رسد، اور اصول شرح قیمت، یہ سب باتیں اس مقولے میں داخل ہیں۔ پہلے تین اجزا تو بیان ہو چکے ہیں، صرف حوالہ کافی ہونا چاہئیے۔ البتہ چوتھے جزو یعنی شرح قیمت سے ہم ذیل میں جداگانہ مفصل بحث کرتے ہیں :۔

قیمت مبادلے پر مبنی ہے، اور مبادلے کے واسطے دو فریق لازمی ہیں؛ چنانچہ خریدار اور بیچنے والے کے باہم جھگڑنے سے چیز کی قیمت طے ہوتی ہے۔ خریدار گھٹانے کی کوشش کرتا ہے، بیچنے والا حتی الامکان قیمت بڑھانے پر زور لگاتا ہے، اور فریقین کی کشمکش سے کوئی ایسی قیمت قرار پا جاتی ہے جس پر دونوں رضامند ہو جائیں۔ اگر دونوں رضامند نہ ہو سکیں تو نہ سودا پٹے گا، اور نہ کوئی قیمت قرار پائے گی۔ پس اصول شرح قیمت دریافت کرنے کے لئے یکے بعد دیگرے خریدار و فروشندہ دونوں فریق کے نقطۂ نظر کی تحقیق لازمی ہے :۔

خریدار کا طرز عمل تو صاف ہے؛ خریدنے میں وہ قانون تقلیل افادہ کا پیرو ہوتا ہے، اور قیمت طلب یعنی خریدار کی پیش کردہ قیمت کسی مقدار کے افادہ مختتم سے کم یا اس کے مساوی ہوتی ہے۔ تو اس طرح پر خریدار کو زائد افادہ حاصل ہو تو وہ اصطلاحاً نفع المصرف کہلاتا ہے۔ اس اجمال کی تفصیل بعنوان قانون تقلیل افادہ موجود ہے، جس کا اعادہ سراسر بیجا طوالت ہوگا۔

اب رہا دوسرا فریق یعنی بیچنے والا اس کا طرز عمل ذرا پیچیدہ اور تشریح طلب ہے۔ جس کم سے کم قیمت پر فروشندہ مال دینے کو آمادہ ہو جائے وہ اصطلاحاً قیمت رسد کہلاتی ہے۔ عام مقولہ ہے کہ قیمت رسد مصارف پیدائش کے مساوی ہوتی ہے اور بظاہر بات بھی صاف ہے۔ مصارف پیدائش سے کم قیمت پر فروخت کرنے سے بیچنے والے کا سراسر نقصان ہے،

اور لوگ کاروبار نفع کے واسطے کرتے ہیں نہ کہ نقصان برداشت کرنے کو؛ لہذا کاروبار کی شرط اول یہی ہے کہ قیمت مصارف پیدائش کے برابر ضرور وصول ہوتی رہے، ورنہ چند ہی روز میں کاروبار بند ہو جانا یقینی ہے۔ واضح ہو کہ بحیثیت مجموعی یہ مقولہ ضرور صحیح اور درست ہے؛ لیکن اول تو اس میں دو مستثنیٰ توجہ طلب ہیں، دوم بلحاظ تنگی و وسعت وقت اس مقولے کے عمل میں اور نیز مصارف پیدائش کے مفہوم میں قابل لحاظ فرق پیدا ہو جاتا ہے: چنانچہ ان نکات کی ہم ذیل میں تشریح کرتے ہیں۔

اول مستثنیٰ کو لیجئے! حقیقت یہ ہے کہ قیمت کا دارومدار قلت پر ہے۔ اور قلت کے اسباب مختلف ہیں: بعض حالتوں میں قلت محض اتفاقی ہوتی ہے، مثلاً قدیم کرم خوردہ کتابیں، بوسیدہ نقشے، اور تصویریں، زنگ آلودہ سکے۔ اگر کوئی ان کا طالب نہ ہو تو ان میں ندرت کے سوا کچھ نہیں! لیکن جب محققین آثار قدیمہ میں اس کی مانگ ہو تو ساتھ ہی قلت نمودار ہو گی، اور قیمت کا کتنا ہی بڑھ جانا عجب نہیں۔ صاف ظاہر ہے کہ ان چیزوں کی قیمت طلب پر منحصر ہے: یعنی خریدار جس قدر دینے پر رضامند ہو سکیں۔ جب ان چیزوں کو بنے ہوئے صدہا برس گزر چکے، ان کے موجودہ مالکوں کو یہ بھی معلوم نہیں کہ کتنی کتنے کو خریدی ہو نگی۔ اور جبکہ ایسی چیزیں کسی صرفے سے بھی تیار نہ ہو سکیں تو قیمت رسد اور مصارف پیدائش کا لحاظ خارج از بحث ہے۔ دوم جبکہ کوئی چیز بحالت اجارہ پیدا ہو نہ کہ بحالت مقابلہ تو اس صورت میں بھی قیمت رسد کا مصارف پیدائش کے مساوی ہونا یقینی نہیں، اغلب یہ ہے کہ وہ مصارف پیدائش سے زیادہ ہو گی۔ چنانچہ اجارہ دار کے نقطۂ نظر سے اجارے میں سب سے بڑی خوبی یہ ہوتی ہے کہ قیمت حسب دلخواہ قرار دی جا سکتی ہے؛ اجارے میں قیمت رسد کس اصول کے مطابق قرار پائی ہے، یہ بطور خود ایک جداگانہ مسئلہ ہے، اور آگے چل کر بعنوان اجارہ ہم اس سے مفصل طور پر بحث کرینگے؛ یہاں صرف یہ جتانا مقصود تھا کہ اجارے کی حالت میں بھی قیمت رسد کا مصارف پیدائش کے مساوی ہونا ضروری نہیں؛ بلکہ اس سے زیادہ ہونا

اغلب ہے۔ البتہ تیسری حالت میں یعنی جبکہ قلت کا باعث نہ اتفاق ہو نہ اجارہ، بلکہ مصارف پیدائش ہوں، تو قیمتِ رسد ضرور مصارف پیدائش کے مساوی ہوگی ؛

مذکورۃ الصدر ہر دو مستثنیات سے واضح ہوا کہ اول تو یہ مقولہ کہ قیمت رسد مصارف پیدائش کے مساوی ہوتی ہے، ان چیزوں سے متعلق ہے جو پیدا کی جا سکیں اور جن کی پیداوار میں اضافہ و تخفیف ممکن ہے۔ دوم اس مقولے کی صحت صرف بحالت مقابلہ یقینی ہے، جبکہ ہر کوئی اپنے حریف کو زک دینے اور اپنے مال کی بکری بڑھانے کی غرض سے، قیمت گھٹاتے گھٹاتے مصارف پیدائش تک لے آتا ہے، بلکہ مقابلے کے جوش میں کبھی کبھی حریف، مصارف پیدائش سے بھی قیمت کم کر گزرتے ہیں۔ اگرچہ ایسی کمی صرف چند روزہ ہوتی ہے، بہر حال اجارے کی طرح مقابلے میں قیمت رسد کا مصارف پیدائش سے زیادہ ہونا ممکن نہیں، اور مساوی ہونا اغلب ہے ؛

اب ہم دیکھنا چاہتے ہیں کہ وسعت وقت، کا اس قول کے عمل پر کیا اثر پڑتا ہے، اور مصارف پیدائش کے مفہوم میں کیا فرق نمودار ہوتا ہے ؟

جبکہ وقت اس قدر تنگ ہو کہ چیزوں کی پیداوار میں حسب دلخواہ کمی بیشی نہ کی جا سکے، اور چیزیں بھی سریع الزوال ہوں، تو ایسے وقت کے اندر اندر قیمت بیشتر قیمت طلب پر منحصر ہوتی ہے؛ قیمت رسد کا اثر بہت ضعیف ہوتا ہے۔ آم، امرود، بیر، وغیرہ پھلوں کی پیداوار، باغات کی تعداد پر منحصر ہے، اور باغ مدتوں میں تیار ہوتے ہیں، اور مدتوں ہی میں بیکار؛ پس ہر فصل میں جتنے پھل پیدا ہونے ہوئے پیدا ہو گئے اور ان کی قیمت قیمت طلب کے تابع ہوتی ہے، اسی طرح خربوزے، تربوز جب کھیت میں بو دئے گئے تو پھر ان میں کوئی ردوبدل نہیں ہو سکتا؛ اور انکی قیمت، فصل پر قیمت طلب کے مطابق رہتی ہے خواہ طلب ایک حالت پر برقرار رہے، اور ان پھلوں کی بہت کم یا بہت زیادہ مقدار پیدا ہو، یا مقدار پیداوار برقرار رہے، اور طلب میں بہت زیادہ اضافہ یا تخفیف ہو جائے، یا یہ دونوں تبدیلیاں کسی ترکیب سے ایک ساتھ نمودار ہوں

ہر حالت میں نتیجہ وہی ایک ہوگا: یعنی قیمت طلب سے قیمت قرار پائے گی۔
یوں تو شہروں میں دودھ، دہی ایک نرخ مقررہ سے فروخت ہوتے ہیں؛ لیکن فرض کرو کہ ہفتے بھر کے واسطے بوجہ شادی و تیوہاران کی طلب یکایک بڑھ جائے تو ظاہر ہے کہ اتنے تھوڑے عرصے میں لوگ نئی گائے بھینس خرید کر دودھ دہی کی مقدار نہیں بڑھا سکتے، نتیجہ یہ ہے کہ قیمت بہت چڑھ جائے گی۔ اسی طرح پر اگر چند روز کے واسطے بوجہ خرابی موسم ان کی بکری بہت گھٹ جائے تو لوگ گائے بھینس جدا نہیں کر سکتے، اور دودھ دہی پیسے سیر بھی بک جائے تو عجب نہیں؛ چونکہ یہ دونوں سریع الزوال ہیں، فروخت نہ کرنے میں سراسر نقصان ہے: لہذا جو کچھ بھی دام اٹھ آئیں قیمت ہے۔ اسی طرح پر اگر سوء اتفاق سے گھوسیوں کی بہت سی بھینسیں گم یا بیمار ہو جائیں، یا برائے فروخت چند روز کے واسطے باہر سے بہت سی بھینسیں آجائیں، تب بھی دودھ کی قیمت علی الترتیب بہت چڑھ اتر جائے گی۔ گویا خواہ طلب میں تبدیلی ہو یا رسد میں یا دونوں میں، نتیجہ وہی ایک ہوگا؛ قیمت طلب کا غلبہ رہیگا۔ برف کا کارخانہ ہر روز ایک مقدار تیار کرتا ہے، اب اگر کسی روز یکایک برف کی مانگ بہت بڑھ یا گھٹ جائے یا برف بہت زیادہ یا کم مقدار میں تیار ہو تو بہر صورت اس کی قیمت قیمت طلب کی تابع ہوگی؛

اوپر کی مثالوں پر غور کرنے سے معلوم ہوگا کہ علی الترتیب چند سال، ایک فصل، ایک ماہ، ایک روز تک اشیائے مذکور کی مقدار پیداوار میں کوئی حسب دلخواہ رد و بدل کرنا دشوار ہے: یعنی یہ نہیں ہو سکتا کہ طلب بڑھتی دیکھ کر اپنی طرف سے پیداوار بڑھا دیں اور گھٹتی دیکھ کر گھٹا دیں؛ بلکہ اوقات مذکورہ کے اندر جو مقدار پیدا ہوتی ہے وہ پیدا ہو جاتی ہے، اور قیمت محض طلب پر منحصر رہ جاتی ہے؛ قیمت طلب جو کچھ ہو وہی چیز کی قیمت قرار پائے گی، قیمت رسد کو دخل دینے کی مجال نہیں ہوتی۔ اب یہ اتفاق پر منحصر ہے کہ قیمت طلب قیمت رسد سے بڑھ کر فروشندے کو مالا مال کر دے، یا گھٹ کر اس کا دیوالہ نکالدے؛
حاصل کلام یہ کہ سریع الزوال چیزوں کی قیمت اتنے تھوڑے عرصے کیے

اندر اندر کہ ان کی مقدار پیداوار میں حسب دلخواہ کوئی کمی بیشی نہ کی جا سکے، گویا مقدار پیداوار کم وبیش معین سی ہو، قیمت طلب کے ماتحت ہوتی ہے، قیمت رسد کا اس وقت کے اندر اندر کوئی اثر نہیں پڑ سکتا۔ ایسے مختصر وقت کے اندر جو قیمت ہو اس کو اصطلاحاً بازاری قیمت کہتے ہیں۔ صاف ظاہر ہے کہ بازاری قیمت قیمت طلب کی پیرو ہوتی ہے اور اس میں بڑے بڑے فرق ممکن ہیں۔ پھل پھول اور ترکاریوں کی فصل بھر قیمت بدلتی رہتی ہے۔ عید تیوہار اور سہالک کے موقعوں پر دودھ، دہی کی قیمت دگنی چوگنی ہو جانا معمولی بات ہے، یہی برف پیسے سے لے کر روپوں تک بک جاتی ہے؛

تلوّن بازاری قیمت کا خاصہ ہے۔ لیکن پھر بھی بازاری قیمت کا اوسط قیمت رسد یعنی مصارف پیدائش کے مساوی ہونا ضروری ہے۔ کیونکہ اگر اتنے عرصے تک کہ مقدار رسد میں کمی بیشی کی جا سکے بازاری قیمت کا اوسط قیمت رسد سے زیادہ رہا تو مقابلے کے زور میں لوگ رسد بڑھا دیں گے، اور بصورت دیگر رسد گھٹا دیں گے: مثلاً اوپر کی چار مثالوں میں بحالت بیشیٔ اوسط بازاری قیمت برقیمت رسد لوگ دس بارہ برس میں نئے نئے باغات لگا دیں گے، دو ایک فصل میں خربوزے تربوز کی باڑیوں کی تعداد بڑھ جائے گی۔ گھوسی اپنے گلے بڑھائیںگے، اور کارخانہ زیادہ برف تیار کرنے لگے گا۔ اور اگر اوسط کم پڑا تو عمل اس کے برعکس ہوگا؛

اب اگر اس دوران میں طلب اپنی سابق حالت پر قائم رہی تو رسد کی بیشی کمی کے بعد بازاری قیمت کا اوسط مصارف پیدائش کے لگ بھگ پڑے گا، اگرچہ قیمت طلب کے زیر اثر بازاری قیمت اب بھی کافی تغیر پذیر رہے گی۔ اور اگر اصلاح رسد کے بعد طلب میں کوئی اور دیر پا بڑا تغیر ہو جائے تو نہیں معلوم اوسط قیمت اور مصارف پیدائش میں کیا تعلق قائم ہو؛

جو چیزیں مقابلۃً زیادہ دیرپا ہیں: مثلاً سونا، چاندی، لکڑی، غلّہ، کپڑا، جوتا، اور بہت سے مصنوعات۔ بازاری قیمت تو ان کی بھی ہوتی ہے، لیکن وہ قیمت طلب کی یوں سراسر پیرو نہیں ہوتی، بلکہ قیمت رسد سے بھی تعلق کم وبیش

ضرور لگا رکھتی ہے۔ اس فرق کی وجہ یہ ہے کہ ایسی چیزوں کے کچھ مدت تک ذخیرے رہ سکتے ہیں، اور اگر کوئی ردوبدل از حد قوی اور دیرپا نہ ہو تو کمی بیشی طلب و رسد کی زد ذخائر پر پڑتی ہے، اور اس قدر پر اثر ثابت نہیں ہوتا جتنی کہ سریع الزوال چیزوں میں طلب بڑھنے یا رسد گھٹنے سے مقابلۃً بازاری قیمت میں کمتر فرق نمودار ہوتا ہے۔ اور علیٰ ہذا طلب گھٹنے یا رسد بڑھنے سے عام مشاہدہ ہے کہ مذکورالصدر جیسی دیرپا چیزوں کی قیمت میں کہیں مدتوں بعد کوئی بڑا اور دیرپا فرق پیدا ہوتا ہے، ورنہ سالہا سال تک قیمت ایک سطح پر قائم رہتی ہے۔ بازاری قیمت کے تغیرات بہت ادنیٰ قسم کے ہوتے ہیں، اور اگر کوئی غیر معمولی فرق نمودار بھی ہوا تو وہ بہت جلد زائل ہو جاتا ہے، اور قیمت پھر معمولی سطح پر آ رہتی ہے۔ ایک سادہ مثال لو:-

مقدار گیہوں	قیمت طلب	قیمت رسد
۱۲۰۰ من	۲ روپے من	۴ روپے من
۱۰۰۰ "	۲½ " "	۳½ " "
۷۰۰ "	۳ " "	۳ " "
۵۰۰ "	۴ " "	۲½ " "
۳۰۰ "	۵ " "	۲ " "

قانون تقلیل افادہ اور قانون تقلیل حاصل پیش نظر رکھنے سے بلحاظ مقدار گندم قیمتِ طلب و رسد کے فرق سمجھنے میں دقت نہ ہوگی۔ اوپر کی مثال میں مقدار رسد ۷۰۰ من کے قریب رہے گی، اور قیمت تقریباً ۳ روپے من۔ اگر مقدار رسد صرف ۵۰۰ من ہوئی تو مقابلے کے جوش میں اس کو بڑھا کر اور اگر مقدار ۱۰۰۰ من ہو تو بخوف نقصان اس کو گھٹا کر ۷۰۰ من کر دیں گے۔ اور قابل ذخیرہ ہونے کی وجہ سے ایسی چیزوں کی رسد میں کمی بیشی اس قدر دقت طلب نہیں جتنی کہ سریع الزوال چیزوں میں۔ اوپر کی مثال میں یہ حالت کہ مقدار رسد و طلب یعنی ۷۰۰ من ایک ہی قیمت یعنی ۳ روپے من پر برابر برابر ہوں، اصطلاحاً توازن طلب و رسد کہلاتی ہے۔ اور وہ قیمت کہ جس پر دونوں مقدار مساوی قرار

مقدار متوازنہ پائیں یعنی ۳ روپے، اصطلاحاً قیمت متوازن اور خود یہ مقدار مقدار متوازنہ کہلاتی ہے۔ واضح ہو کہ کامل توازن طلب و رسد کم ممکن ہے، اگر کبھی نمودار بھی ہوتا ہے تو محض اتفاقی طور پر، اور بہت جلد زائل ہو جاتا ہے؛ بلکہ واقعہ یہ ہے کہ رسد ۲۰۰۰ من کے اور قیمت ۳ روپے کے قریب قریب رہتی ہے، — کبھی کچھ زیادہ کبھی کم۔ قانون تقلیل افادہ و تقلیل حاصل مل کر ہر تبدیلی کی اصلاح جلد کر دیتے ہیں، اور چیزوں کے دیرپا ہونے کی وجہ سے ایسی اصلاح سہل بھی ہے۔ ان چیزوں کی قیمت کا حال قطب نما کی سوئی کا سا ہے کہ جو ساکن تو بہت کم ہوتی ہے مگر بالعموم ادھر ادھر ہٹ ہٹ کر جلد جلد مرکز یعنی قیمت متوازن کی طرف پلٹتی رہتی ہے۔ ایسی قیمت جس کی تبدیلیاں عرصے تک مختصر حدود کے اندر اندر رہیں اصطلاحاً قیمت معمولی کہلاتی ہے: مثلاً چند سال سے گیہوں کی قیمت معمولی ۶ اور ۷ روپے من کے درمیان چلی آتی ہے؛

قیمت متوسط اور قیمت معمولی کا فرق صاف ظاہر ہے۔ اگر ۱۰۰ چیزیں ۲ روپے کے نرخ سے، ۴۰۰ ایک روپیہ بارہ آنے کے نرخ سے، اور ۱۵۰۰ ۱ء کے نرخ سے فروخت ہوں، تو قیمت معمول ایک روپیہ کہلائیگی، اور قیمت متوسط

$$\left\{\frac{1500 + (400 \times 1\tfrac{3}{4}) + (100 \times 2)}{1500 + 400 + 100}\right\} = \frac{1500 + 700 + 200}{2000} = \frac{2400}{2000} = 1\tfrac{1}{5}$$ روپے ہوگی؛

اوپر کے بیان سے واضح ہوگا کہ دیرپا چیزوں کی بازاری قیمت کچھ زیادہ قابل لحاظ نہیں ہوتی بلکہ ان کی قیمت بیشتر قیمت معمولی ہوتی ہے۔ اسکے برعکس سریع الزوال چیزوں کی قیمتِ معمولی کم پائی جاتی ہے، ان میں بازاری قیمت کا بہت دور دورہ رہتا ہے۔ قیمت معمولی تو قیمت متوسط کے آس پاس رہتی ہے، اور بازاری قیمت اُس سے دور دور؛ لیکن قیمت متوسط ہر حال میں مصارف پیدائش کے مساوی ہوتی ہے، اگر نہیں ہے تو کچھ عرصے میں ہو جاتی ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ طلب و رسد میں ہر آن اس قدر بیشمار اور طرح طرح کی تبدیلیاں ہوتی رہتی ہیں کہ ان کا احاطہ محال ہے؛ ہم ایسی تبدیلیوں کی مجموعی حالت اور ان کے اغلب نتائج کا اندازہ کر سکتے ہیں، اور بس۔ چنانچہ مذکورۂ بالا

حصۂ چہارم
باب یازدہم

اصول قیمت اگر ہر جداگانہ تفصیل سے موافقت نہ کریں تو وہ اس کا باعث خصوصیاتِ
حالات ہوں گے، ورنہ عام حالات کم و بیش ضرور مطابق نکلیں گے؛ اور معاشی
اصول و قوانین عام حالات کی مطابقت سے زیادہ کا دعویٰ بھی کم کرسکتے ہیں۔

مصارف پیدائش

۸۔ مصارف پیدائش کی دو مدیں مانی جاتی ہیں: مصارف مقدم
اور مصارف تضمیمی؛ اور ان دونوں کے مجموعے کو مصارف کلی کہتے ہیں۔
مصارف کی یہ تقسیم بھی اور بہت سے معاشی اصطلاحات کی تقسیم کی مانند
غیر مکمل ہے، ان کی دو جداگانہ فہرستیں مرتب کرنی دشوار ہیں۔ رسم و رواج کے
مطابق اکثر کاروبار میں ان کا مفہوم جداگانہ ہے، ایک ہی مد کہیں قسم اوّل
میں داخل ہے، اور کہیں قسم دوم میں۔ بہرحال باوجود تفصیلی اختلافات کے
اس قدر تحقیق ہے کہ ایسے مصارف جو محض شئے زیر بحث کی وجہ سے برداشت
کئے جائیں: مثلاً پیداوار خام کی قیمت، اور مزدوروں کی اجرت، تیل، کوئلا،
اور مشین چلانے کے دیگر مصارف، و نیز مصارف فرسودگی، یہ سب مصارف
مقدم میں داخل ہیں؛ کیونکہ اگر وہ چیز تیار نہ کی جاتی تو یہ مصارف بھی پیش نہ آتے۔
لیکن ایسے مستقل مصارف جو محض اس چیز کے واسطے مخصوص نہ ہوں، اگرچہ اس
چیز کی تیاری میں ان سے مدد ملے، لیکن یہ چیز تیار نہ ہونے کی حالت میں بھی
غالباً وہ برداشت کئے جاتے: مثلاً کارخانے کے منیجر اور دیگر اعلیٰ ملازمین کی تنخواہ
جو عام مزدوروں کی طرح روز نہیں بدلی جاتی؛ مشین وغیرہ کے اصل کا سود، جو چیز
تیار نہ ہونے کی حالت میں بھی دینا پڑتا؛ مصارف تضمیمی شمار ہوتے ہیں۔ اس
تفریق کی ضرورت یہ ہے کہ مصارف مقدم ملے بغیر تو کوئی کارخانہ دار چیز تیار
کرکے دے ہی نہیں سکتا، لیکن سرد بازاری کی حالت میں مصارف تضمیمی کا کوئی
حصہ چھوڑا جاسکتا؛ اگرچہ ایسا کرنے میں بھی آئندہ نرخ خراب ہوجانے کے اندیشے
سے کارخانہ دار کو تامل ہوگا۔ بہرحال یہ ممکن ہے اگرچہ دشوار سہی کہ مصارف مقدم
کے مساوی قیمت پر کوئی کارخانہ مال تیار کردے؛ لیکن اگر ایسا ہو بھی تو گاہے گاہے،
صرف تھوڑے زمانے تک ہوسکتا ہے۔ عرصہ دراز تک صرف مصارف مقدم کی
مساوی قیمت پر مال فروخت کرنے کا نتیجہ یہ ہوگا، کہ مصارف تضمیمی ناقابل برداشت

بنکر کارخانے کو بٹھادیں گے۔ جب وہ مصارف کاروبار ہی سے نہ نکلیں گے تو کارخانہ دار اپنی گرہ سے کیوں ادا کرے گا، اور کب تک؟ بلکہ ہوتا یہ ہے کہ مصارف مقدم تو ہر صورت میں ملتے ہیں، رہے مصارف تضمیمی وہ اگر کبھی کم تو کبھی زیادہ۔ اور اس طرح پر بلحاظ چند ماہ یا سال قیمت کا ایسا اوسط پڑتا ہے کہ مصارف کلی ملجاتے ہیں، گویا بلحاظ زمانہ مختصر تو قیمت صرف مصارف مقدم کے مساوی ہو سکتی ہے؛ لیکن بلحاظ زمانہ وسیع قیمت کا مصارف کلی کے برابر ہونا ضروری ہے، ورنہ کاروبار چلنا محال ہے ؛

مصارف کی مدات اوپر واضح ہو چکیں، اب مصارف کی بنا لیجئے! اس پر بھی وسعت وقت کا قابل توجہ اثر پڑتا ہے ؛

بازاری قیمت: یعنی کسی چیز کی قیمت بلحاظ اس قدر تنگ وقت کے کہ اس کی رسد میں کسی قسم کی کمی بیشی نہ کی جا سکے، مصارف پیدائش سے کچھ تعلق نہیں رکھتی؛ وہ تو قیمت طلب کی پیرو ہے، خواہ قیمت رسد سے کم رہے یا زیادہ۔ دودھ دہی، پھل، پھول، ترکاری، اور برف جیسی سریع الزوال چیزوں میں بازاری قیمت کا خاص زور ہے ؛

رہی قیمت معمولی: یعنی قیمت بلحاظ اس قدر وسیع وقت کے کہ رسد میں حسب دلخواہ کمی بیشی کی جا سکے، وہ مصارف پیدائش کا بھی اتباع کرتی ہے قیمتِ طلب و قیمت رسد دونوں کا اس پر بار پڑتا ہے، کبھی ایک کا پلہ جھک جاتا ہے کبھی دوسرے کا۔ اس صورت میں وسعت وقت کے دو درجے ہو سکتے ہیں: اول اتنا وقت کہ صرف موجودہ کارخانوں کے کام میں اضافہ یا تخفیف کر کے" دوم اتنا عرصہ کہ نئے کارخانے جاری یا موجودہ کارخانے سراسر بند کر کے، رسد میں اضافہ یا تخفیف کی جائے۔ بنظر سہولت صرف اضافۂ رسد کی حالت میں وقت کے مذکورۂ بالا درجوں کا مصارف پیدائش پر اثر مثال سے واضح کرتے ہیں:۔

فرض کرو کہ تحقیق طور پر صرف چھ ماہ یا برس روز کے واسطے جوتوں کی مانگ بہت بڑھ جائے، تو اتنے عرصے تک نہ تو موجودہ ذخیرے پر اکتفا کی جائے گی کہ تعین رسد سے بازاری قیمت نمودار ہو جائے، اور نہ اتنے دنوں کے واسطے نئے کارخانے

باب نوزدہم جاری کیے جا سکتے ہیں۔ بلکہ ہوگا یہ کہ اوقات کار حتی الامکان بڑھ کر موجودہ کارخانوں ہی سے زیادہ مال تیار ہونے لگے گا، اور موجودہ ذرائع پیدائش سے زیادہ کام لیکر جو مصارف پڑیں قیمت بھی کم و بیش اس کے مطابق قرار پائے گی ؛

لیکن اگر تحقیق طور پر دس بارہ سال کے واسطے جوتوں کی مستقل مانگ بڑھ جائے، تو موجودہ کارخانوں سے زیادہ کام لینے پر اکتفا نہ کر کے نئے نئے کارخانے جاری کر دئے جائیں گے، اور ان کے اجرا کے مصارف کے لحاظ سے قیمت قرار پائے گی ؛

المختصر بازاری قیمت، مصارف پیدائش سے بے سروکار رہتی ہے، اور قیمت معمولی مصارف پیدائش کے مطابق۔ بحالت اضافۂ رسد، مصارفِ پیدائش یا تو موجودہ ذرائع پیدائش سے زیادہ کام لینے کے مصارف سے قرار پاتے ہیں، یا اگر وقت اور بھی زیادہ ہو تو جدید ذرائع پیدائش جاری کرنے کے مصارف سے قرار پائیں گے۔ تخفیف رسد میں عملدر آمد اس کے برعکس ہوگا؛

واضح ہو کہ تعین قیمت کی ان تینوں صورتوں کے علاوہ ایک چوتھی صورت اور بھی ہے، وہ یہ کہ، دنیا میں جو بیشمار اور گوناگون تغیرات اور انقلابات ہوتے رہتے ہیں، ان کا بھی قیمت معمولی پر بتدریج لیکن یقینی طور پر اثر پڑتا رہتا ہے؛ اور بڑھتے بڑھتے ہر ایک دو نسل بعد وہ نہایت واضح طور پر نظر آنے لگتا ہے ؛

حاصل کلام یہ کہ وقت کے بلحاظ وسعت چار مدارج ہیں :۔ کم، بیش، بیشتر، بیشترین۔ اور ہر وقت کے عرصے کی قیمت جداگانہ ہوگی۔ وقت کا قیمت پر اثر ایک نہایت دقیق اور جدید مسئلہ ہے، اس کی تحقیقات کا سہرا خاص طور سے مارشل، جیسے عالم معیشت کے سر ہے۔ ہم نے بھی حیرانی افزا تفصیل و طوالت ترک کر کے مختصر اور سلیس طور پر قیمت کا یہ پہلو واضح کرنے کی کوشش کی ہے ؛

اوپر کی بحث سے اندازہ ہو جائے گا کہ مسئلہ قیمت میں کتنے پہلو توجہ طلب ہیں۔ قانون تقلیل افادہ و قانون طلب کا مفہوم، اور مفروضہ بازار کی ضرورت سمجھنا؛ کمی بیشی رسد، اجارہ و مقابلہ، وقت کی تنگی و فراخی، سریع الزوالی و دیرپائی اشیا، اور ہر سہ قوانین پیدائش کا قیمت اور مصارف پیدائش کے تعلق پر اثر،

دریافت کرنا؛ اور نیز بلحاظ وسعت وقت خود مصارف پیدائش کی مدوں اور ان کے شمار کی بنا میں ردّوبدل، پیش نظر رکھنا؛ قیمت کی عام حالت سمجھنے کے واسطے لابُد ہے۔ ورنہ ہر جداگانہ قیمت تو اس قدر اثرات و اسباب کی آفریدہ ہوگی کہ ان سب کا استحصار محال ہے۔ اکثر جتایا جاچکا ہے کہ جسقدر وسعت نظر سے کام لیا جائیگا، مسائل معاشیات میں صفت تعین گھٹے گی؛ لیکن ان کی صحت میں اضافہ ہوگا: یعنی معلومات غیر معیّن معلوم ہونے کے ساتھ زیادہ قرین حقیقت بھی نظر آئیں گی۔ اس کے برعکس تنگ نظری سے مسائل میں تعیین کا محض دھوکا ہونے لگتا ہے، اور جلد ہی ایسے معلومات خلاف واقعات اور بعید از حقیقت ثابت ہوتے ہیں۔ حاصل کلام یہ کہ قیمت گوناگوں شرائط کی پابندی کے ساتھ طلب و رسد کی کشاکش سے قرار پاتی ہے، ان دونوں کے باہمی اثر ناقابل تفریق ہیں، اور بلحاظ عمل کسی کا تقدم و تاخر قرار دینا محال ہے۔ زیادہ سے زیادہ اتنا کہا جاسکتا ہے کہ بحالت قانون تقلیل حاصل، اضافۂ رسد پر اضافۂ طلب مقدم ہے؛ لیکن بحالت قانون تکثیر حاصل، اضافۂ رسد کشاکش طلب کا باعث بھی ہوسکتا ہے؛

مبادلے کی اہمیت کے تحت میں ہم نے اشارہ کیا تھا کہ تقسیم دولت بھی مبادلے کی ایک خاص صورت ہے، اور بس: چنانچہ دیگر سامان کی طرح محنت اور خدمات اصل کی بھی خرید و فروخت ہوتی ہے، اور ان کی قیمت اصطلاحاً اجرت اور سود کہلاتی ہے۔ ان کی بھی بازاری قیمت اور قیمت معمولی دونوں قسم کی ہوتی ہے؛ منجانب خریدار وہ بہرصورت افادۂ مختتم کی تابع ہوتی ہے، اور منجانب فروشندہ مصارف پیدائش کی پیرو۔ شرح اجرت، شرح سود، و شرح منافع کی بحث اسی قول کی تفصیل ہے، اور اس قدر معاشی معلومات کے بعد غور کرنے سے یوں بھی اس قول کی صحت سمجھ میں آنی دشوار نہ ہونی چاہیئے؛

رہی زمین، اس کی خرید و فروخت کی حالت اُس چیز کی سی ہے کہ جس کی قلت اتفاقی ہو اور جس کی رسد میں کوئی قابل لحاظ تخفیف یا اضافہ

نہ ہوسکے۔ اور لگان قدرت کا ایک عطیہ ہے کسی چیز کا معاوضہ یا قیمت نہیں۔

قیمت کے متعلق اب صرف ایک نکتہ بتانا باقی ہے جو دلچسپ بھی ہے اور ضروری بھی۔ وہ یہ کہ مختلف چیزوں کی قیمتوں کا ایک دوسرے پر کیا اثر پڑتا ہے، اور کیونکر قیمتوں کے باہمی رشتے اکثر اس قدر وسیع، دقیق، اور پیچ در پیچ ہوتے ہیں کہ ان سب کا پتا چلانا محال ہے؛ لیکن چند اصول ذیل میں واضح کئے جاتے ہیں، جن سے قیمتوں کے عام تعلقات سمجھنے میں بہت مدد مل سکتی ہے۔

طلب مشترک و طلب مرکب

۹۔ روٹی کھانے کے واسطے چاہئے: گویا روٹی سے براہ راست بھوک کی احتیاج رفع ہوتی ہے۔ لباس پہننے کے واسطے درکار ہے: اس سے بھی تحفظ بدن کی احتیاجیں براہ راست پوری ہوتی ہیں۔ مکان رہنے کے واسطے ضروری ہے: وہ بھی قیام و آسائش کی احتیاج پوری کرتا ہے۔ کتاب پڑھنے کے واسطے مطلوب ہوتی ہے۔ ایسی تمام چیزوں کی طلب جن سے براہ راست کوئی احتیاج پوری ہو اصطلاحاً طلب بلا واسطہ کہلاتی ہے۔ لیکن گیہوں، آٹا پیسنے کی چکی، ایندھن اور روٹی پکانے کے برتن جو روٹی کی تیاری کے واسطے ناگزیر ہیں؛ روئی، ریشم، اون، تاگا کاتنے اور کپڑا بننے کی مشین، سوئی، قینچی، کپڑا سینے کی مشین، جو لباس کی تیاری میں ناگزیر مدد دیتی ہے؛ اینٹ، چونا، لکڑی، لوہا، راج، بڑھئی، لوہار، مزدور، جو عمارت بنانے میں کام آئیں؛ اور کاغذ، روشنائی، پریس، جو کتاب تیار کرے؛ سب چیزیں خود تو براہ راست کوئی احتیاج رفع نہیں کرتیں لیکن ایسی چیزوں کی تیاری میں ناگزیر مدد دیتی ہیں جن سے براہ راست کوئی احتیاج پوری ہوسکے۔ لہٰذا یہ سب چیزیں بالواسطہ احتیاج رفع کرتی ہیں، اور ان میں سے ہر ایک کی طلب بھی اصطلاحاً طلب بالواسطہ کہلاتی ہے۔ بالفاظ مختصر جو چیزیں تیار ہوکر براہ راست کوئی احتیاج رفع کریں ان کی طلب تو بلا واسطہ کہلاتی ہے، اور ایسی چیز تیار کرنے میں جو جو پیداوار خام اور ذرائع پیدائش کام آئیں ان میں سے ہر ایک کی طلب بالواسطہ شمار ہوگی: مثلاً چھتری کی طلب بلا واسطہ ہے، لیکن یہ کپڑا، لوہا، لکڑی، جس سے چھتری تیار ہو، ان کی طلب بالواسطہ کہلائے گی۔ اسی طرح یہ جوتے کی طلب بلا واسطہ؛ اور چمڑے، ڈورے، کیل، پالش، اور جوتا بنانے کے ضروری

اوزار کی طلب بالواسطہ ہوتی ہے ؟

غور کرنے سے واضح ہوگا کہ جو جو پیداوار خام اور ذرائع پیدائش کسی چیز کی تیاری میں کام آئیں ان کا سلسلہ اس قدر وسیع ہے کہ کہیں کہیں لامتناہی سا معلوم ہوتا ہے۔ لیکن عملی اور نیز علمی تحقیقات کے واسطے سلسلے کے تھوڑے سے قریب ترین حصے پر اکتفا کرنا ضروری بھی ہے اور مفید بھی۔ سلسلے کا اتنی دور تک بڑھانا کہ طول سے حیرت پیدا ہو جائے سراسر عبث ہے ؟

جبکہ متعدد چیزیں مل جل کر ایک چیز تیار کریں یعنی جبکہ کسی چیز کی تیاری میں بہت سی چیزوں کی شرکت ہو تو ایسی کل چیزوں کی مجموعی طلب اصطلاحاً طلب مشترک کہلاتی ہے: گویا سب چیزوں کی جداگانہ طلب بالواسطہ کو مجموعی طور پر طلب مشترک کہتے ہیں؛ یا یوں کہئے کہ طلب بالواسطہ طلب مشترک کے اجزا ہیں اور طلب بلاواسطہ ان کا ست یا عطر ؟

بالواسطہ طلب والی چیزوں کی قیمت تو عام اصول قیمت کے مطابق قرار پاتی ہے، اور یہی حال بلاواسطہ طلب والی چیزوں کا بھی ہے؛ نیز ظاہر ہے کہ آخر الذکر چیز کی قیمت اول الذکر کی قیمتوں کا مجموعہ ہوتی ہے۔ اب یہ تحقیق کرنا مقصود ہے کہ اگر چند چیزیں مل جل کر ایک چیز تیار کرتی رہیں تو ایسی حالت میں ان میں سے کسی چیز کی قیمت بڑھنا کن کن صورتوں میں ممکن ہے، اضافۂ قیمت کس حد تک قابل برداشت ہو سکتا ہے؛ نیز یہ کہ اس حد سے تجاوز کرنے کا دوسری چیزوں کی قیمت پر کیا اثر پڑے گا ؟

بہ شرائط ذیل کسی بالواسطہ طلب والی چیز کی قیمت میں بوجہ تخفیف رسد بہت کچھ اضافہ ممکن ہے :-

ا - اول یہ کہ منجملہ تمام بالواسطہ طلب والی چیزوں کے وہ چیز بلاواسطہ طلب والی چیز کی تیاری کے واسطے سراسر یا تقریباً ناگزیر ہو، اور اس کا کوئی بدل بہت زیادہ قیمت پر بھی دستیاب نہ ہو سکے ؟

ب - دوم یہ کہ جس چیز کی تیاری میں چیز معلومہ کام آئے اس کی طلب بھی تغیر پذیر ہونی چاہئے تاکہ قیمت بہت زیادہ بڑھنے پر بھی طلب میں

تخفیف کم ہو۔ اس خصوصیت کی ایک ضروری شرط یہ بھی ہے کہ اس چیز کا کوئی بدل بہت قیمت پر بھی میسر نہ آسکے ؛

ج ۔ سوم یہ کہ چیز معلومہ کی قیمت بلاواسطہ طلب والی چیزوں کی قیمت کا ایک چھوٹا جزو ہو تاکہ اوّل الذکر قیمت کا بہت زیادہ اضافہ بھی آخرالذکر قیمت میں تھوڑا سا معلوم ہو۔ مثلاً اگر پہلی قیمت، دوسری کی صرف ۵ فیصدی ہو تو اس کے سہ چند ہونے پر بھی دوسری قیمت میں اضافہ بقدر دس فیصدی نظر آئیگا جو کچھ زیادہ نہیں ؛

د ۔ چہارم یہ کہ اگر چیز معلومہ کے علاوہ دوسری چیزیں جو بلاواسطہ طلب والی چیز کی تیاری میں کام آئیں وافر ہوں، اور کسی دوسرے کام میں بہت کم آسکیں، تاکہ تھوڑی سی تخفیف طلب سے ان کی قیمت بھی گھٹ جائے تو ایسی تخفیف قیمت میں سے چیز معلومہ کی قیمت میں اضافے کی اور بھی گنجائش نکل آئے گی ؛

اگر حالات مذکورۂ بالا شرائط کے برعکس ہوں یعنی چیز معلومہ ناگزیر نہ ہو، یا معمولی قیمت پر اس کا بدل مل سکے، یا جس چیز کی تیاری میں وہ کام آئے اس کی طلب تغیر پذیر ہو، یا اس کا معمولی قیمت پر بدل میسر آجائے، یا چیز معلومہ کی قیمت تیار شدہ چیز کی قیمت کا بڑا حصہ ہو، یا بالواسطہ طلب والی دوسری چیزیں اور کام آسکیں، تو باوجود تخفیف رسد چیز معلومہ کی قیمت میں اضافہ نہ ہو سکے گا۔ نیز واضح ہو کہ مذکورۂ بالا اضافۂ قیمت کچھ عرصے تک تو ضرور قائم رہیگا، لیکن کوئی نہیں کہہ سکتا کہ گوناگون معاشی تغیرات کے ہاتھوں کچھ دنوں بعد اس کا کیا حشر ہو ؛

جن جن صورتوں میں اضافۂ قیمت ممکن ہے ان کو دریافت کرنے کے بعد، اب دیکھنا یہ ہے کہ کس حد تک یہ اضافہ دوسری چیزوں کے حق میں قابل برداشت ہو سکتا ہے، تاکہ باوجود اپنے میں سے ایک کی قیمت میں اضافہ ہونے کے، وہ مل جل کر چیزوں کی تیاری جاری رکھیں ؛ اور کس حالت میں یہ اضافہ اس قدر گراں بار ہو جائے گا کہ وہ چیزیں بلاواسطہ طلب والی چیز کی تیاری

چھوڑ کر جدا ہونے پر مجبور ہو جاویں؛ اور یا تو بے کار پڑی رہیں، یا نہایت ادنیٰ کاموں میں جا لگیں۔ قابل برداشت اضافۂ قیمت کی حد کے متعلق اصول یہ ہے کہ تیار شدہ چیز کی قیمت دوسری بالواسطہ طلب والی چیزوں کی مجموعی قیمت سے جس قدر بڑھ سکے گی اسی قدر چیز معلومہ کی قیمت میں اضافہ ممکن ہوگا: مثلاً تین چیزوں سے جن کی قیمت ۴ر، ۸ر اور ۱۲ر ہو ایک چیز تیار کی جائے اور ایسی سو چیزیں عہ کے حساب سے فروخت ہو جائیں۔ اب فرض کرو کہ ۴ر قیمت والی چیز کی رسد میں اس قدر تخفیف ہو جائے کہ صرف ۵۰ چیزیں تیار ہو سکیں اور ان کا نرخ بڑھ کر عا ہو جائے۔ باقی دو چیزوں کی قیمت تو وہی ۸ آنے اور ۱۲ آنے قائم رہے گی؛ بلکہ بوجہ تخفیف طلب کچھ گھٹ جائے تو عجب نہیں۔ پس تیار شدہ چیز کی قیمت کا اضافہ (عا - عہ) = ۸ر پہلی چیز کی قیمت (۴ر) میں شریک ہو کر اس کو ۱۲ر تک بڑھا دیگا۔ وجہ یہ ہے کہ اسی چیز کی رسد کی تخفیف سے تیار شدہ چیز کی رسد میں بھی تخفیف پیدا ہوئی، اور اسی کی بدولت قیمت میں اضافہ ہوا؛ پس وہی چیز اس اضافے کی مالک بھی بنے گی؛

جس صنعت و حرفت میں جرمن ساخت کے رنگ وغیرہ استعمال ہوتے ہیں، اور ان میں مذکور الصدر شرائط بھی کسی حد تک پوری ہوتی ہیں، تو بوجہ تخفیف رسد رنگ وغیرہ تیار شدہ چیزوں کی قیمت اور چیز معلومہ کی قیمت کا اضافہ اصول بالا کا پابند نظر آئے گا۔ غور کرنے سے ایسی متعدد موزوں مثالیں نظر آسکتی ہیں؛

اب اگر چیز معلومہ کی قیمت بوجہ ازحد تخفیف رسد اس قدر بڑھ جائے کہ کسی تیار شدہ چیز کی قیمت کے اضافے میں سے اس کا کل اضافہ نہ نکل سکے، اور نہ دوسری چیزوں کی تخفیف قیمت سے اس کی تلافی ہو، تو اس چیز کی تیاری بند کرنی پڑے گی، اور دوسری چیزیں محض بے بسی کی حالت میں جدا ہو جائینگی؛ اور جب وہ کسی کام ہی نہ آئیں گی تو پھر ان کی قیمت کہاں سے آئے گی۔ صاف ظاہر ہے کہ ان چیزوں کی قیمت کا خون چیز معلومہ کی گردن پر ہے جس نے اپنی قیمت بڑھا کر ان سب کو جدا اور بیکار کر دیا، اور خود اب بھی چند خاص خاص کاموں

میں شریک رہ کر اس قدر اعلیٰ قیمت وصول کر رہی ہے۔

سنا ہے امریکا میں ہوشیار باورچی کی بہت قلت ہے، اور اس کی اجرت بھی نہایت اعلیٰ ہوتی ہے۔ باورچی کی تنخواہ زیادہ ہونے کا نتیجہ ہے کہ اکثر قسم کے گوشت اور ترکاریاں نہایت ارزاں ملتی ہیں، کیونکہ ان کی طلب کم ہوتی ہے۔ اس کے برعکس فرانس میں ہوشیار باورچی مناسب اجرت پر بکثرت مل سکتے ہیں، اور انھیں گوشت اور ترکاریوں کی فرانس میں قیمت بھی خاصی ملتی ہے؛ کیونکہ یہاں پر ان کی طلب ہے۔ طلب نہ ہونے اور ہونے کا راز اور قیمت کی کمی بیشی کا باعث، دراصل باورچی کی اجرت کی کمی بیشی میں مضمر ہے، تیار شدہ کھانے کی قیمت کے لحاظ سے امریکا میں اس کی اجرت گراں بار ہے، اور فرانس میں قابل برداشت۔ ہندوستان میں بہت سی کارآمد چیزیں محض اس وجہ سے ناکارہ پڑی ہوئی ہیں کہ ان سے چیزیں تیار کرنے والوں کی قلت ہے، اور ان کی اجرت اس قدر زیادہ ہے کہ تیار شدہ چیز کی قیمت اس کی متحمل نہیں ہو سکتی؛ اگر اجرت کم ہوتی تو جو چیزیں اب کوڑیوں کے مول بھی نہیں بکتیں ان سے لاکھوں روپے کا قیمتی سامان تیار ہو سکتا تھا۔ "دمڑی کی گڑیا ٹکا سر منڈائی" یہ مثل اسی صورت حال کی طرف اشارہ کرتی ہے۔

طلب بالواسطہ والی چیزوں کی قیمت میں جو کمی بیشی ہوتی رہتی ہے مذکورالصدر اصول کی روشنی میں ان کو مطالعہ کرنے سے عجیب و غریب اور نہایت دلچسپ و نتیجہ خیز معلومات حاصل ہو سکتے ہیں جو عملی کاروبار میں بھی قابل قدر ثابت ہوں گے۔

طلب مشترک سے ایسی کل چیزوں کی طلب بالواسطہ کا مجموعہ مراد ہے جو کسی طلب بلاواسطہ والی چیز کی تیاری میں کام آئیں۔ لیکن جس طرح چند چیزوں سے مل کر ایک چیز تیار ہوتی ہے، اسی طرح ہر ایک چیز جداگانہ چیزوں کے بنانے میں کام آتی ہے۔ یعنی چند جدا جدا بلاواسطہ طلب والی چیزوں کے بنانے میں ایک ہی بالواسطہ طلب والی چیز استعمال ہوتی ہے: مثلاً چمڑا کئی کام آتا ہے، اس سے جوتے، ہینڈ بیگ، سوٹ کیس، بستر بند، گھوڑوں کے ساز، کاٹھی، سپاہیوں کی

پیٹیاں، اور کل چلانے کی مال، اور رسے تیار ہوتے ہیں۔ چمڑے کی ان کل طلبوں کے مجموعے کو اصطلاحاً طلب مرکب کہتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ ان طلبوں میں سے اگر کسی میں معقول اضافہ ہو جائے تو باقی شعبوں کی رسد میں تخفیف ہونے سے حسب گنجائش کل شعبوں میں چمڑے کی قیمت بڑھ جائے گی۔ طلب مرکب کا یہ اصول اس قدر صریح اور سادہ ہے کہ مزید تشریح کا محتاج نہیں ٭

واضح ہو کہ یہاں بھی عرصۂ وقت مختصر فرض کیا جاتا ہے، ورنہ زیادہ وسیع مدت میں چمڑے کی قیمت کیا قرار پائے؟ کوئی نہیں بتا سکتا ٭

رسد مشترک و رسد مرکب

۱۰۔ اگر چند چیزیں ایک ساتھ مل کر پیدا ہوتی ہیں: مثلاً چمڑا، گوشت، اور ہڈی؛ غلہ، اور بھوسا۔ ایسی چیزوں کی رسد کے مجموعے کو جو ایک ہی ساتھ مل کر پیدا ہوں اصطلاحاً رسد مشترک کہتے ہیں۔ اس کی حالت بعینہ طلب مشترک کی سی ہے، اگر فرق ہے تو صرف اس قدر کہ طلب مشترک والی متعدد چیزیں مل کر ایک چیز تیار کرتی ہیں؛ اور رسد مشترک والی متعدد چیزیں مل کر ایک چیز سے پیدا ہوتی ہیں ٭

گائے بھینس یا بکری سے گوشت، چمڑا اور ہڈی، ایک ساتھ ملکر حاصل ہوتے ہیں، اب اگر چمڑے کی طلب میں اضافہ ہو، اس کی قیمت بڑھے تو زیادہ مویشی ذبح ہونے لگیں گے۔ گوشت اور ہڈی کی رسد میں ساتھ ساتھ اضافہ ہونے سے ان کی قیمت گھٹ جائے گی۔ ایسی صورت میں چمڑے کی قیمت کا اضافہ، گوشت اور ہڈی کی قیمت کی مجموعی تخفیف سے زیادہ یا کم از کم اسکے برابر ضروری ہے، ورنہ چمڑے کی رسد میں کشائش محال ہے ٭

جبکہ قانون غلہ کی رو سے ولایت میں غلے کی درآمد بند تھی، مصارف کاشت، بیشتر غلے سے اور کمتر غلّے کے پودوں کے تنکوں کی قیمت سے حاصل ہوتے تھے؛ لیکن جب سے قانون مذکور منسوخ ہو کر غلے کی درآمد شروع ہوئی ولایت میں غلے کی قیمت گھٹ گئی۔ جس کی وجہ سے رقبۂ کاشت بھی تنگ ہو گیا، ولایت میں غلے کے ساتھ تنکوں کی رسد بھی گھٹ گئی، اور تنکے ٹوپیوں اور ٹوکریوں کے بنانے میں بکثرت استعمال ہوتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہے کہ غلے کی قیمت

گھٹنے کے ساتھ ساتھ بوجہ تخفیف رسد تنکوں کی قیمت میں اضافہ ہوا جس نے قیمت غلہ کی تخفیف کی تلافی کردی۔ چنانچہ ولایت میں جو کسان غلہ بوتا ہے وہ مصارف کاشت کا ایک معقول حصہ تنکوں کی قیمت سے اور باقی غلے سے وصول کرتا ہے ٭

اس کے برعکس جن ملکوں سے غلہ ولایت جانا شروع ہوا وہاں بوجہ اضافۂ رسد ایسے تنکوں کی قیمت گھٹ گئی اور بوجہ اضافۂ طلب غلے کی قیمت میں جو اضافہ ہوا اس نے تنکوں کی قیمت کی تخفیف پوری کردی۔ جب تک برآمد گوشت کا رواج نہ ہوا، آسٹریلیا میں گوشت کوڑیوں کے مول فروخت ہوتا رہا، اور بھیڑوں کی کل قیمت ان کی اُون سے وصول ہوتی رہی جو بمقدار کثیر دیگر ممالک کو بھیجی جاتی تھی۔ جب سے انگلستان میں اُون کی درآمد شروع ہونے سے مقامی اُون کی قیمت گھٹی بھیڑوں کا پالنا بھی کم ہوگیا، ساتھ ساتھ تازہ گوشت کی رسد میں بھی تخفیف نمودار ہونے سے اس کی قیمت میں اضافہ ہوا۔ نتیجہ یہ ہے کہ اب گوشت کے لیے ولایت میں بھیڑ کو بہت موٹا کرنے کی کوشش کی جاتی ہے، خواہ ایسا کرنے سے اُون کی مقدار اور خوبی میں کچھ کمی اور نقص کیوں نہ آجائے۔ وجہ یہ ہے کہ اب بھیڑ کی قیمت حسب سابق اُون سے اس قدر وصول نہیں ہوتی جتنی کہ گوشت سے۔ ان مثالوں سے واضح ہوا کہ بالعموم رسد مشترک والی چیزوں میں سے کسی ایک یا بعض کی قیمت کی تبدیلی سے باقی کی قیمت میں برعکس تبدیلی نمودار ہوکر تبدیلیوں کے مجموعی اثر کو بہت معتدل بنادیتی ہے، اور قیمت کی ایسی معکوس تبدیلیاں لازم و ملزوم سی ہوتی ہیں، اور جس چیز کی تبدیلی پر قیمت کا اثر غالب ہوتا ہے رسد اسی کی پیروی کرتی ہے۔ رہیں دوسری چیزیں، اضافۂ رسد سے قیمت گھٹتی اور تخفیف سے بڑھ جاتی ہے ٭

طلب مشترک اور رسد مشترک کی طرح طلب مرکب کی بھی ہم پلہ رسد مرکب ہوتی ہے۔ ایک چیز بنانے میں متعدد چیزیں جدا جدا کام آسکتی ہیں: مثلاً کاغذ ہے کہ چیتھڑوں، درخت کی چھالوں، اور گھاسوں، سے تیار ہوتا ہے۔ چمڑا کپڑا بلکہ چند روز سے کاغذ کا پٹھا بھی جوتوں میں لگایا جاتا ہے۔ رسد مرکب والی

چیزیں ایک دوسرے کے مقابلے میں بطور بدل کام دے کر ان میں سے ہر ایک کی قیمت کے اضافے میں مانع ہوتی ہیں، اور کسی ایک کی قیمت کی تخفیف دوسروں کی تخفیف کا باعث ہو سکتی ہے ؛

گیہوں، جو، چنا، جوار، باجرا، اور مکا جیسے غلوں کی قیمت کا ایک دوسرے پر برابر اثر پڑتا ہے؛ ایک کی ارزانی سے باقی بھی کم و بیش ارزاں ہو جاتے ہیں۔ اور کسی ایک یا بعض کے اضافۂ قیمت کو باقیوں کی موجودگی کم و بیش روکتی رہتی ہے ؛

اس کل باب کا لب لباب یہ ہے کہ اگر چیزوں کی قلت محض غیر اختیاری ہے اور ان کی رسد میں بیشی کمی نہیں ہو سکتی تو ان کی قیمت قیمت طلب کی مطیع رہیگی ورنہ بصورت دیگر ان کی قیمت قلیل مدت کے واسطے تو محض قیمت طلب کی پابند ہو سکتی ہے مگر زیادہ مدت کے اندر وہ مصارف پیدائش کی بھی پیرو ہو جائے گی۔ رہیں وہ چیزیں جن کی رسد میں کمی بیشی بحالت اجارہ ہوتی ہے، ان کی قیمت کے اصول سے ہم اگلے باب میں بحث کرتے ہیں ؛

باب بستم

مقابلہ و اجارہ

(۱) مقابلہ (۲) اجارہ (۳) ٹیکس یا امداد کا اجارے پر اثر (۴) خلاصہ۔

کاروبار چلانے کے دو طریق ہیں: مقابلہ یا اجارہ کسی زمانے میں اجارے کا بہت رواج تھا، انقلاب فرانس کے بعد سے مقابلے کا زور بندھا۔ آج کل حسب حالات ہر دو طریق مروج پائے جاتے ہیں، دونوں میں خوبیاں بھی ہیں اور نقص بھی؛ قطعی طور سے ایک کو دوسرے پر ترجیح دینا دشوار ہے۔ ان کے خواص کی ہم ذیل میں مختصر تشریح کرتے ہیں:۔

مقابلہ

۱۔ مقابلے سے کسی کاروبار کی ایسی حالت مراد ہے کہ لوگ بلا روک ٹوک اور وقت اس میں شریک ہو کر اپنے ہم پیشوں پر سبقت لے جانے کی کوشش کر سکیں۔ حریفوں کے مقابلے میں اپنے کاروبار کو چمکانے کی سو سو ترکیبیں نکالی جاتی ہیں، اور ترقی کی جد و جہد میں قانون بقائے اصلح کا دور دورہ رہتا ہے۔

مقابلے کی سب سے بڑی مسلّمہ خوبی تو یہ ہے کہ وہ ترقی کا زبردست محرّک و معاون ہے۔ میدان کاروبار میں حریفوں پر سبقت لے جانے کی کوشش کا نتیجہ بیشتر معاشی ترقی ہوتا ہے۔ نت نئی ایجاد و اختراع اور ارزانی اشیاء، یہ سب مقابلے کا عام نتیجہ نظر آتا ہے۔ دوسری خوبی یہ ہے کہ مقابلہ آزادی پر مبنی ہے، اور آزادی ایک نہایت بیش قدر نعمت ہے۔ سوم مقابلہ اپنے پاؤں سے خود چلتا ہے، اس کو کسی بیرونی سہارے کی ضرورت نہیں۔ حاصل کلام یہ کہ مقابلہ کاروبار کا قدرتی طریق ہے، اس میں ترقی کا جوش اور موقع دونوں پائے جاتے ہیں، اور وہ قانون وغیرہ کی عارضی اعانت سے بھی مستغنی ہے۔

جبکہ لوگ طریق اجارہ کی بے عنوانیوں سے تنگ آگئے تھے اور مقابلے کا نیا نیا رواج ہوا تو وہ خوبی مجسم سمجھا جانے لگا۔ لیکن کوئی طریق کیونکہ سراسر بے عیب ہو سکتا ہے، کچھ عرصے کے تجربے سے اس میں بھی نقص نمودار ہو گئے؛ حتیٰ کہ ایک گروہ اس کا اس قدر مخالف بن گیا کہ اس کو آلۂ تباہی قرار دیا۔ چنانچہ اشتراک کا منشا انفرادی املاک اور کاروبار ختم کرنے سے مقابلہ روکنا نہیں تو اور کیا ہے۔ سابق مداحوں کی مانند جدید معترض بھی مبالغے سے کام ضرور لیتے ہیں، موافق مطلب پہلو تو دکھائے اور مخالف نظر انداز کر دئے۔ لیکن اصلیت ہمیشہ غیر جانب دارانہ تحقیق سے دریافت ہوتی ہے؛ خصوصاً معاشی مسائل کی بحث میں تو "عیب مے جملہ بگفتی ہنرش نیز بگو" کے اصول پر چلنے کی بے حد ضرورت اور گنجائش ہے۔ مقابلے کے چند نقائص جو عملی تجربے سے دریافت ہوئے ہیں حسب ذیل ہیں:-

۱۔ اس میں شک نہیں کہ مقابلے کے دباؤ سے قیمت اشیا گھٹتے گھٹتے مصارف پیدائش کے برابر آرہتی ہے؛ لیکن خود مقابلے کی وجہ سے اکثر خاص مصارف برداشت کرنے پڑتے ہیں جو مصارف پیدائش میں شمار ہو کر ان کی مقدار اور لہٰذا قیمت پیداوار بڑھا دیتے ہیں۔ خریداروں کو متوجہ کرنے کے لیے بڑے بڑے حریف کارخانے لاکھوں بلکہ کروڑہا روپے صرف اشتہارات اور کیلنڈروں پر صرف کر دیتے ہیں۔ مزید براں ملکوں ملکوں ان کے ایجنٹ دورہ لگاتے پھرتے ہیں، اور ذاتی طور پر مل کر خریداروں کو اپنی طرف کھینچتے ہیں۔ لپٹن کی چائے، پیرس کا صابون، اسٹیفن کی روشنائی، حکیم صاحب کی گولیاں، اور ایسے ہی بہت سے اشتہارات ہیں جن سے ہر ریلوے اسٹیشن کے در و دیوار آراستہ رہتے ہیں۔ جن کے دل کش کیلنڈر ہر دوکان پر آویزاں نظر آتے ہیں۔ نوبت یہ آگئی ہے کہ بعض چیزوں کی قیمت میں مصارف اشتہار بقدر چہارم پائے گئے، اور چونکہ اشتہارات سے بکری بڑھتی ہے کارخانے اس مد میں دل کھول کر دولت لٹاتے ہیں۔

ب۔ جیسا کہ منافع کی بحث میں واضح کیا جا چکا ہے، خردہ فروشوں کی دکانیں زائد از ضرورت کا نتیجہ ہمیشہ اضافۂ قیمت ہوتا ہے؛ گویا اس حالت میں مقابلے سے بجائے ارزانی کے گرانی بڑھتی ہے۔ قصبات کے حلوائی، نان بائی، تنبولی، پنساری، بزاز اور جوتے بیچنے والے، جب ضرورت سے زیادہ بڑھ جاتے ہیں تو خریداری گھٹنے کی وجہ سے ان کو مجبوراً شرح منافع بڑھانی پڑتی ہے؛ جس کا لازمی نتیجہ گرانی ہوتی ہے۔ لیکن چونکہ فی خریدار چند پیسے آنے یا زیادہ سے زیادہ چند روپے کا کاروبار ہوتا ہے، لوگوں کو گرانی کمتر محسوس ہوتی ہے۔

اسی اصول کے لحاظ سے کسی زمانے میں آبادی کے مطابق حلوائیوں اور نان بائیوں کی دکانوں کی تعداد قانوناً مقرر کر دی جاتی تھی۔ آج سے تیس برس قبل فرانس کے دارالسلطنت شہر پیرس میں ایسی دکانوں کا اوسط فی ۱۸۰۰ باشندہ ایک تھا، لیکن آج کل فی ۸۰۰ باشندہ ایک ہے۔ حساب سے تخمینہ لگایا گیا ہے کہ محض دو دکانوں کی کثرت کی بدولت کھانا ۴۰ فی صدی زیادہ گراں فروخت ہوتا ہے۔ پروفیسر ایراڈ بیولو نے اپنی کتاب "پولیٹیکل اکانمی" میں اس واقعے سے مفصل بحث کی ہے۔

ج۔ تخفیف قیمت کی کوشش کا کبھی کبھی چیز کی خوبی پر نہایت ناپسندیدہ اثر پڑتا ہے، بہت سستا مال تیار کیا جاتا ہے جو دیکھنے میں تو عمدہ ہے لیکن برتنے میں ناقص ثابت ہوتا ہے؛ چنانچہ مقابلے کی جنگ میں آمیزش یا ملاوٹ نہایت کارگر آلہ ثابت ہوا ہے۔ گھی کی بجائے تیل اور چربی تمباکو کی بجائے نہایت مضرت رساں گھاس اور پتے، چرم نما کپڑے، بلکہ کاغذی پٹھے، ریشم اور اون کی بجائے درختوں کے ریشے، حتیٰ کہ مصنوعی مکھن اور انڈے تک فروخت ہو رہے ہیں۔ اگر اصول بدل کی پیروی میں کوئی نئی چیز بنظر ترقی رائج کی جائے تو مضائقہ نہیں؛ لیکن جبکہ محض سستی قیمت سے خریداروں کو لالچ دلانے کی نیت سے چیزوں کی خوبی برباد کی جائے تو اول تو خود خریداروں کو وہ ناگوار گزرتی ہے؛ دوم اگر

نہ بھی گزرے تو اکثر مضر ہونے کی وجہ سے وہ ہر طرح پر قابل اعتراض ہوتی ہے، اور ضرورۃً سرکار کو بذریعۂ قانون تعزیری اس کی ممانعت کرنی پڑتی ہے۔ گویا خریدار بھی ہر حالت میں اپنے نفع نقصان کو نہیں سمجھ سکتا، کبھی سستی چیز بجوبی خرید کر بھی وہ اپنے آپ کو نقصان پہنچا لیتا ہے، اور اسی صورت میں اس کو سرکاری نگرانی اور اعانت کی ضرورت ہوتی ہے۔ سستی گھڑیوں، سستے چشموں، سستے سگریٹ، میں جن کو لوگ شوق سے خریدتے ہیں ہر سال کروڑہا روپیہ ضائع ہوتا ہے، اور مقابلۃً خریداروں کو بہت کم فائدہ پہنچتا ہے۔ حاصل کلام یہ کہ چیزوں کی خوبی برباد کر کے ان کو ارزاں بنانا اکثر خریدار کے حق میں مضر ثابت ہوتا ہے، اور مقابلے کے جوش میں مذکورۂ بالا طرز عمل بہت اختیار کیا جاتا ہے؛

۷۔ مقابلے کے جوش میں کبھی ضرورت سے زیادہ مال تیار کر لیا جاتا ہے، اور قانون طلب و رسد کے مطابق قیمت پیداوار بہت گھٹ جاتی ہے، اور کل حریفوں کو نقصان اٹھانا پڑتا ہے؛ خوشحال کارخانے تو اس کے متحمل ہو جاتے ہیں، مگر کمزور دم توڑ دیتے ہیں۔ اسطرح پر بہت سا اصل ضائع ہوتا رہتا ہے؛

۸۔ مقابلے کی دو قسمیں ہیں: ایک تو یہ کہ اپنے کاروبار کو ہر ممکن لحاظ سے ترقی دینے کی کوشش کرے، تاکہ حریفوں کے مقابل بہت سا مال عمدہ اور ارزاں فروخت کر سکے؛ ایسا مقابلہ ہمیشہ معاشی ترقی کا سرچشمہ ثابت ہوتا ہے، اور ملک کے حق میں نہایت مفید ہے۔ دوسرا مقابلہ جس کا بدقسمتی سے رواج بڑھ رہا ہے، اصطلاحاً مقابلۂ گلوتراشی کہلاتا ہے۔ اس کی خاصیت اس کے نام سے ظاہر ہے، ایسے مقابلے کا منشاء ہر ممکن طریق سے حریف کو زک دینا اور تباہ کرنا ہوتا ہے؛ حتیٰ کہ خود بھی نقصان برداشت کر لیا جاتا ہے تاکہ جب حریف سے میدان خالی ہو جائے تو موجودہ نقصان کی تلافی بھی ہو سکے اور حسب دلخواہ

منافع حاصل ہو۔

اس مقابلے کا طریق یہ ہے کہ نئے حریف کو پریشان و برباد کرنے کے لیے مصارف پیدائش سے بھی کمتر قیمت پر مال فروخت کرتے ہیں۔ بڑے قدیم کارخانوں کو ایسا کرنے میں بمقابلہ نئے کارخانوں کے دو وجہ سے کم مضرت پہنچتی ہے۔ ان کا مال دور دراز بازاروں تک فروخت ہوتا ہے، اور جس بازار میں حریف مقابل ہوتا ہے صرف وہی نرخ گھٹا دیتے ہیں، یا ایک کارخانوں میں علاوہ سامان زیر مقابلہ کے اور مال بھی تیار ہوتا ہے اور وہ باقی مال کی سابق قیمت برقرار رکھتے ہیں، بلکہ بشرط امکان بڑھا دیتے ہیں نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ مقابلے کا دباؤ نسبتہً نئے حریف پر بہت زیادہ پڑتا ہے، اور قدیم پر کم۔ طرح طرح کے دباؤ ڈالکر خردہ فروشوں کو بھی حریف کا مال خریدنے سے روکا جاتا ہے؛ حتیٰ کہ لے دے کر کمپنیوں کے ملازموں سے سازباز کرلی جاتی ہے کہ ان کا مال بمقابلہ دوسروں کے جلد روانہ کیا جائے اور تجارت میں وقت ہی بہت بڑی چیز ہے؛ چند گھنٹوں کی عجلت اور تاخیر سے کایا پلٹ ہو جاتی ہے۔

صاف ظاہر ہے کہ مقابلہ گلو تراش، اخلاقی، سیاسی اور معاشی، غرضکہ ہر لحاظ سے مذموم ہے اور سوائے مضرت کے اس سے کچھ حاصل نہیں ہو سکتا۔

سو۔ مقابلہ جس کا منشا اجارے کی بیخ کنی ہے، کامیاب ہونے پر خود اجارے کی بنا رکھتا ہے۔ جب کمزور حریف پسپا ہو جاتے ہیں تو کل میدان چند طاقتور کارخانوں کے ہاتھ میں رہ جاتا ہے، اور وہ مل کر ایک زبردست جتھا قائم کرتے ہیں، اور باہمی صلاح و مشورے سے کاروبار چلاتے ہیں۔ جبکہ ان کا اقتدار از حد بڑھ جانے سے اندیشے پیدا ہوتے ہیں تو سرکار کو دست اندازی کرنی پڑتی ہے، یا تو ان کو خاص قانون کا پابند بنایا جاتا ہے یا سرے سے کل ایسے کاروبار کو سرکار اپنے ہاتھ میں لے لیتی ہے؛ گویا کاروباری ارتقا کے تین درجے ہوتے ہیں:

اول کاروبار والوں کا مقابلہ، دوم ان میں سے چند کا غلبہ اور تسلط، سوم
سرکاری نگرانی بعض لوگوں کا خیال ہے کہ اگر طریق شراکت پر عمل کیا جائے
تو سرکاری اشتراک کی بھی ضرورت کم پڑے۔ شراکت کا کچھ ذکر اجرت کے
تحت میں آچکا ہے، اس سے مفصل طور پر آئندہ صرف دولت کے تحت
میں بحث کریں گے:

مقابلے کا حسن و قبح تو مختصراً بیان ہو چکا، اب ہم ذیل میں اجارے کے خواص
پر نظر ڈالنا چاہتے ہیں:

اجارہ

۳۔ کسی کاروبار کی یہ حالت کہ وہ صرف ایک یا چند کارخانوں کے قبضے
میں ہو، اور نئے لوگ اس کاروبار کو جاری کرنے سے کسی وجہ سے معذور رہوں،
اجارہ کہلاتی ہے۔ اجارے کی اصلی غرض یہ ہوتی ہے کہ مقدار پیداوار معین کرکے
قانون طلب و رسد کے مطابق حسب دلخواہ قیمت وصول کی جائے۔ اجارہ
کئی طرح پر حاصل ہو سکتا ہے: اوّل قانون کے ذریعے سے جبکہ کوئی کاروبار چند
مخصوص کارخانوں کے علاوہ سب کے واسطے قانوناً ممنوع ہو۔ ایسے قانونی
اجاروں کی ایک زمانے میں بہت کثرت تھی، اور شاہی عنایت و بخشش اکثر
یہ شکل اختیار کرتی تھی: حق تصنیف و حق ایجاد قانونی اجارے کی عمدہ مثالیں ہیں۔
دوسرے بذریعۂ معاشی اقتدار کے جبکہ کوئی کارخانہ اپنی عمدہ تنظیم یا قدرتی سہولتوں
کی بدولت سب سے عمدہ اور ارزان مال تیار کرکے حریفوں سے بازی لیجائے:
مثلاً کسی کارخانے کے قرب و جوار میں عمدہ سے عمدہ پیداوار خام بکثرت ارزاں
مل سکے، یا کوئی کارخانہ ذرائع آمد و رفت کے قریب واقع ہو، اور دیگر حریف
کارخانوں کو ایسا عمدہ موقع میسر نہ آسکے: یہ سب جائز اجارے کہلاتے ہیں۔
تیسرے ناجائز اجارہ جو اکثر گلو تراش مقابلے سے حاصل کیا جاتا ہے اور جو معاشی
ترقی کے منافی ہے:

اجارے میں پیدائش بر پیمانہ کبیر کے فوائد سے مستفید ہونا بدرجۂ اولیٰ
ممکن ہے؛ چنانچہ اگر اجارے میں عالی ہمتی اور بیدار مغزی سے کام لیا جائے تو
بہ نسبت مقابلے کے مال زیادہ عمدہ اور ارزاں تیار ہو سکتا ہے۔ چونکہ بحالت

اجارہ مقدار پیداوار کا تعین ممکن بلکہ اغلب ہے، پیداوار کا نرخ بہ نسبت مقابلے کے اجارے میں بہت زیادہ کارخانوں کے اختیار میں ہوتا ہے۔ گویا مقدار پیداوار گھٹا کر وہ قیمت میں اضافہ کر سکتے ہیں، ان دونوں خواص کو مدنظر رکھتے ہوئے اب دیکھنا یہ ہے کہ اجارہ کن حالتوں میں مفید اور کن حالتوں میں مضر ہونا چاہئے۔ اس سے قبل بتایا جا چکا ہے کہ مصنوعات بالعموم قانون تکثیر حاصل کے تابع ہوتی ہیں: گویا پیدائش بر پیمانہ کبیر کے فوائد ان میں بہت زیادہ حاصل ہوتے ہیں۔ اور نیز چونکہ وہ بیشتر داخل تعیشات ہیں، انکی طلب بہت کچھ تغیر پذیر ہوتی ہے: یعنی قیمت کے تھوڑے اضافے یا تخفیف سے ان کی طلب بہت کچھ گھٹ بڑھ جاتی ہے۔ نتیجہ یہ کہ ایسی مصنوعات اجارے کے واسطے خاص طور پر موزوں ہوتی ہیں۔ اول تو قانون تکثیر حاصل کی بدولت مقدار پیداوار بڑھنے سے مصارف پیدائش خود گھٹ جاتے ہیں، دوم تغیر پذیری طلب اضافۂ قیمت کی بجائے تخفیف کی ترغیب دیتی ہے۔ اس کا باعث وہی اصول ہے "منافع کم اور بکری زیادہ" جو آجکل کے کاروباری ترقی کا بہت بڑا گر ہے، اور جس کی منافع کے تحت میں تشریح کی جا چکی ہے۔ گویا اس صورت میں شرح منافع تو ادنیٰ لیکن مقدار منافع بہت اعلیٰ رہتی ہے۔ اور جیسا کہ بتایا جا چکا ہے کارخانہ دار کو مقدار سے غرض ہوتی ہے نہ کہ شرح سے: چنانچہ حوصلہ مند اجارہ دار نئے سامان اور ان میں نئی نئی خوبیاں پیدا کر کے خریداروں کا دل لبھاتے ہیں، اور اپنی چیزوں کے رواج اور استعمال بڑھانے کی غرض سے انکو برائے نام قیمت پر فروخت کرتے ہیں، اور جب ان کی طلب وسیع اور مستقل ہو جاتی ہے تو ایسے ادنیٰ نرخ سے بڑے بڑے منافع پاتے ہیں۔ اور چونکہ کسی حریف کے حصے بانٹنے کا خوف نہیں ہوتا یہ سب کچھ کرنے میں انھیں بہت سہولت اور اطمینان ہوتا ہے۔

حاصل کلام یہ کہ تعیشات جو بالعموم قانون تکثیر حاصل کے پابند ہوتے ہیں، اور جن کی طلب تغیر پذیر ہوتی ہے، اجارے کے واسطے بہت موزوں ہیں۔

زراعت میں پیدائش بر پیمانہ کبیر کے فوائد کی گنجائش بہت کم پائی جاتی

ہے۔ اس میں قانون تکثیر حاصل کا عمل ضعیف ہوتا ہے اور اجارہ دار کو مقدار پیداوار بڑھانے سے مصارف پیدائش میں کوئی قابل لحاظ تخفیف نہیں ہوتی۔ اس پر طرّہ یہ کہ زرعی پیداوار سے اکثر ناگزیر ضروریات متعلق ہیں جن کی طلب غیر تغیر پذیر ہوتی ہے: یعنی جن کی قیمت بڑھنے گھٹنے سے بھی طلب میں کوئی خاص کمی بیشی نہیں ہوتی۔ پس زرعی پیداوار اور نیز ایسی مصنوعات کو جو قانون تکثیر حاصل کی بہت کم تابع ہوں، اور جو ناگزیر ضروریات میں داخل ہوں، اجارے کیواسطے از حد ناموزوں ہیں۔ ان کے اجارے میں مقدار پیداوار گھٹنے اور قیمت بڑھنے کا سخت اندیشہ لاحق ہے۔ یہی وجہ ہے کہ غلّے اور روئی وغیرہ کے اجارے کی جب کبھی تجویز سننے میں آتی ہے تو دنیا کے ہر گوشے سے مخالفت کی آواز بلند ہو جاتی ہے ؎

حاصل کلام یہ کہ تنعمات کے اجارے میں کوئی مضائقہ نہیں بلکہ اکثر فائدہ رہتا ہے، مگر ناگزیر ضروریات کا اجارہ سراسر خلاف مصلحت و دور اندیشی ہے۔ اس فرق کا باعث قانون تکثیر حاصل کے عمل و تعطل اور طلب کی تغیر پذیری و غیر تغیر پذیری میں مضمر ہے ؎

پیداوار کی مختلف مقداروں کی قیمت رسد و قیمت طلب بھی مختلف ہوتی ہے: مثلاً اگر پیداوار قانون تقلیل حاصل کے تابع ہے تو تھوڑی مقدار کی قیمتِ رسد ادنیٰ اور بڑی مقدار کی اعلیٰ ہوگی، لیکن اگر وہ قانون تکثیر حاصل کی پابند ہو تو معاملہ برعکس ہوگا: یعنی کمتر مقدار کی قیمت رسد اعلیٰ اور بیشتر کی ادنیٰ ہوگی۔ رہی قیمت طلب سو اس کا وہی ایک عام اصول ہے کہ مقدار رسد گھٹنے بڑھنے سے قیمت طلب بڑھتی گھٹتی ہے۔ مقابلے کی حالت میں تو پیداوار کی مقدار معین کرنا محال ہے، ہر شخص اپنے کاروبار کی ترقی چاہتا ہے اور زیادہ سے زیادہ مقدار پیدا کرنے کی کوشش کرتا ہے، جس کی وجہ سے کبھی پیداوار کی اسقدر کثرت ہو جاتی ہے کہ قیمت طلب قیمت رسد سے بھی گھٹ جاتی ہے، اور اکثر حریفوں کو خسارہ اٹھانا پڑتا ہے۔ لیکن اجارے کی سب سے بڑی خوبی یہی سمجھی جاتی ہے کہ اس میں مقدار پیداوار کا تعین ممکن ہے، اور قیمت طلب کا قیمت رسد

سے اعلیٰ برقرار رکھنا سہل ہے، قیمت رسد میں مصارف پیدائش کی کل مدیں :
یعنی قیمت پیداوار خام، اجرت، سود، مطالبات فرسودگی وخطر و بیمہ وغیرہ شامل
ہوتی ہیں قیمت طلب کی بیشی سے جو صرف بحالت اجارہ ممکن ہے جو کچھ ما حصل
زائد ہاتھ لگے وہ اصطلاحاً ماحصل اجارہ کہلاتا ہے۔ بالفاظ دیگر مقابلے میں تو قیمت
طلب بالعموم قیمت رسد کے برابر رہتی ہے: چنانچہ قیمت کی بحث میں اس واقعہ
کی تشریح بھی ہو چکی ہے۔ لیکن اجارے میں قیمت طلب کا قیمت رسد سے بڑھا چڑھا
رہنا ممکن ہے، اور ان دونوں کا فرق ماحصل اجارہ سمجھا جاتا ہے: مثلاً کسی چیز
کی قیمت رسد ۱۵ آنے ہے، اس قیمت میں کل مصارف پیدائش شامل ہیں، مقابلے
کے دباؤ سے تو اس کا نرخ ۱۵ آنے کے قریب قریب رہے گا، لیکن بحالت اجارہ
اس کا نرخ عہ ریا اس سے بھی زیادہ رہنا ممکن ہے۔ قیمت رسد ۱۵ آنے اور قیمت
طلب عہ ر کا فرق ار جو محض اجارے کا طفیل سمجھنا چاہئے، ماحصل اجارہ ہوا۔
ہر اجارہ دار کی یہی کوشش ہوتی ہے کہ اس کو بیشترین ماحصل اجارہ ملے مختلف
مقدار پیداوار قیمت طلب میں سے قیمت رسد منہا کرنے پر یہ دریافت ہو سکتا
ہے کہ کون مقدار پیدا کرنے پر ماحصل اجارہ کی بیشترین مقدار ہاتھ لگے گی۔ ذیل
میں ہم بائیسکل کے اجارہ دار کارخانے کی مثال پیش کرتے ہیں :۔ بائیسکل بوجہ
مصنوعات ہونے کے قانون تکثیر حاصل کے ضرور تابع ہوگی، اور صرف ایسی ہی
چیزیں اجارے کے واسطے بھی موزوں ہوتی ہیں ؀

تعداد بائیسکل	قیمت رسد	قیمت طلب	ماحصل اجارہ
۱۰۰۰	۱۷۰	۲۰۰	۳۰۰۰۰
۸۰۰۰	۱۶۶	۱۷۰	۳۲۰۰۰
۲۰۰۰۰	۱۵۸	۱۶۰	۴۰۰۰۰
۳۵۰۰۰	۱۴۹	۱۵۰	۳۵۰۰۰

اوپر کی مثال سے واضح ہوگا کہ ۲۰۰۰۰ بائیسکل بنانے میں کارخانہ دار کو
سب سے زیادہ ماحصل اجارہ یعنی ۴۰۰۰۰ روپیہ حاصل ہوتا ہے؛ پس وہ اسی
تعداد پر قائم رہے گا نہ اس کو گھٹائیگا نہ بڑھائیگا۔ اور اگر تبدیلی حالات کی بدولت

کسی دوسری تعداد سے اور بھی زیادہ ماحصل اجارہ حاصل ہوا تو اسی کو اختیار کرلیگا۔ غرضکہ تجربے کی مدد سے وہ ایسی تعداد تلاش کرلیگا جو اس کے حق میں سب سے زیادہ مفید ہو: یعنی جس سے بیشتریں مقدار محاصل اجارہ ہاتھ لگے۔ اوپر کی مثال پر یہ اعتراض بیجا نہ ہوگا کہ اس میں حسب طلب اعداد لئے گئے ہیں، چاہے کوئی اعداد لئے جائیں، ایک تعداد ضرور ایسی نکلے گی جس سے ماحصل اجارہ کی سب سے بڑی مقدار حاصل ہو۔

سرکار کبھی اس خیال سے کہ اجارہ دار کو بہت کچھ منافع ہوتا ہے، اس پر ٹکس قائم کرتی ہے، اور کہیں کسی صنعت وحرفت کو ترقی دینے کی غرض سے اجارہ دار کو اپنی طرف سے مالی امداد دیتی ہے تاکہ اس کی ہمت افزائی ہو اور کاروبار عروج پکڑے۔ جن خوش قسمت ملکوں کو خود اختیاری حکومت حاصل ہے وہاں ایسی امداد کا رواج زیادہ پایا جاتا ہے، خصوصاً امریکہ اور جاپان نے اس طریق سے اپنے ہاں کی صنعت وحرفت کو بیحد ترقی دی ہے۔ ایسی امداد کا اگر سرکار پر کچھ روز بار بھی پڑتا ہے تو مابعد معاشی ترقی اور عام خوشحالی سے اس کی ہزار گنی تلافی ہوجاتی ہے۔ اس امداد کی مثال بعینہ ایسی ہے کہ کسی نازک اور کمزور پودے کو لکڑی کا سہارا دیا جائے حتیٰ کہ اس کی جڑ مضبوط اور تنہ موٹا ہوجائے اور وہ پھلنے پھولنے لگے۔

ٹکس یا امداد کا اجارے پر اثر

۳۔ اب ہم یہ دیکھنا چاہتے ہیں کہ ٹکس یا سرکاری امداد کا اجارے کی پیداوار اور اس کی قیمت پر کیا اثر پڑتا ہے۔ واضح ہو کہ تعین ٹکس یا امداد کے حسب ذیل تین اصول ہوسکتے ہیں:۔

ا۔ مقدار ٹکس یا امداد معین ہو: مثلاً دس ہزار روپے۔

ب۔ ٹکس یا امداد بحساب ماحصلِ اجارہ کچھ فی صدی مقرر ہو: مثلاً ۱۰ فی صدی ماحصل اجارہ۔

ج۔ ٹکس یا امداد بحساب مقدار پیداوار مقرر ہو: مثلاً ایک روپیہ فی بائیکل۔

ان تینوں اصول کے مطابق ٹکس یا امداد مقرر کرنے سے مذکور الصدر

مثال میں حسب ذیل فرق نمودار ہوگا:-

تعداد بائیسکل	۱۰۰۰	۸۰۰۰	۲۰۰۰۰	۳۵۰۰۰
ماحصل اجارہ قبل ٹیکس یا امداد	۳۰۰۰۰	۳۲۰۰۰	۴۰۰۰۰	۴۵۰۰۰
" " بعد ٹیکس بقدر ۱۰ ہزار	۲۰۰۰۰	۲۲۰۰۰	۳۰۰۰۰	۲۵۰۰۰
" " بعد امداد " "	۴۰۰۰۰	۴۲۰۰۰	۵۰۰۰۰	۴۵۰۰۰
" " بعد ٹیکس بشرح ۱۰ فی صدی	۲۷۰۰۰	۲۸۸۰۰	۳۶۰۰۰	۳۱۵۰۰
" " بعد امداد بشرح " "	۳۳۰۰۰	۳۵۲۰۰	۴۴۰۰۰	۳۸۵۰۰
" " بعد ٹیکس بشرح عدر فی بائیسکل	۲۹۰۰۰	۲۴۰۰۰	۲۰۰۰۰	×
" " بعد امداد " " "	۳۱۰۰۰	۴۰۰۰۰	۶۰۰۰۰	۷۰۰۰۰

اس دوسری مثال پر غور کرنے سے واضح ہوگا کہ اگر پہلے دو اصول کے مطابق ٹیکس یا امداد مقرر کی جائے تو پیداوار کی مقدار اور قیمت میں کوئی ردوبدل نہ ہوگا؛ جس مقدار سے اجارہ دار کو قبل محصول یا قبل امداد سب سے زیادہ ماحصل اجارہ ملتا تھا اسی سے اب بھی بعد محصول یا امداد ملیگا: یعنی جبکہ ٹیکس یا امداد کی مقدار دس ہزار معین ہو تو بیس ہزار بائیسکل کا ماحصل اجارہ چالیس ہزار علی الترتیب گھٹ بڑھ کر تیس ہزار و پچاس ہزار ہوجائے گا۔ اور جیسا کہ قبل ٹیکس یا امداد یہ ماحصل باقی تعدادوں کے ماحصل سے زیادہ تھا، ایسا ہی بعد تبدیلی مذکورۂ بالا اب بھی مقابلۃً سب سے زیادہ ہے۔ اسی طرح پر اگر ٹیکس یا امداد بحساب ماحصل اجارہ ۱۰ فی صدی مقرر ہو تو بیس ہزار بائیسکل کا چالیس ہزار ماحصل اجارہ علی الترتیب گھٹ بڑھ کر ۳۶ ہزار اور ۴۴ ہزار ہوجائے گا۔ لیکن دونوں تبدیلیوں کے بعد بھی وہ دوسرے ماحصلوں سے اس طرح پر بڑھا رہے گا جیسا کہ قبل ٹیکس یا امداد بحالت چالیس ہزار تھا؛ چنانچہ دوسری تعدادوں کے تبدیل شدہ ماحصلوں سے مقابلہ کرنے پر یہ بخوبی واضح ہوجائیگا۔

اب رہا تیسرا اصول، یعنی جبکہ ٹیکس یا امداد بحساب مقدار پیداوار مقرر ہو اس کا عمل ذرا پیچیدہ ہے۔ اوپر کی مثال پر غور کرنے سے واضح ہوگا کہ اس

اصول کے مطابق ٹکس قائم کرنے کا نتیجہ مقدار پیداوار میں تخفیف اور قیمت میں اضافہ ہوتا ہے۔ چنانچہ عہ/ فی بائیسکل ٹکس قائم ہونے پر بجائے بیس ہزار کے ایک ہزار بائیسکل کا ماحصل اجارہ سب سے بڑھ گیا؛ اس کے برعکس اس اصول کے مطابق امداد دینے سے مقدار پیداوار میں اضافہ ہوتا ہے اور قیمت میں تخفیف۔ اوپر کی مثال میں عہ/ فی بائیسکل امداد دینے سے بیس ہزار کی بجائے ۲۵ ہزار بائیسکل کا ماحصل اجارہ سب سے بڑھ گیا۔ اس اصول سے جو ماحصلوں میں فرق نمودار ہوا ہے ان کا مقابلہ کرنے پر آخر الذکر دونوں مقولوں کی صحت بھی بخوبی واضح ہو جائے گی؛

خلاصہ

۴۔ اجارے پر ٹکس یا امداد مقرر کرنے کا مقدار پیداوار اور قیمت پر جو اثر پڑتا ہے وہ اوپر کی دو مثالوں سے بالتفصیل واضح کیا جا چکا ہے۔ اس طویل بحث کا لب لباب بغرض یاد دہانی ہم ذیل میں پھر پیش کرتے ہیں :۔

آجر کو ہمیشہ ماحصل اجارہ کی بیشترین مقدار مطلوب ہوتی ہے؛ ایسا ماحصل قیمت طلب کی قیمت رسد پر بیشی سے حاصل ہوتا ہے۔ ایسی بیشی صرف بحالت اجارہ برقرار رہ سکتی ہے ورنہ مقابلے میں دونوں قیمتیں مساوی ہو جاتی ہیں۔ ٹکس یا امداد تین اصول پر قرار دی جا سکتی ہے :۔

اول۔ مقدار معین: مثلاً دس ہزار ٹکس یا امداد۔

دوم۔ ماحصل اجارہ کے حساب سے کچھ فیصدی: مثلاً ماحصل کا دس فیصدی ٹکس یا امداد۔

سوم۔ مقدار پیداوار کے حساب سے کوئی شرح: مثلاً عصہ فی شے ٹکس یا امداد۔

جبکہ ٹکس یا امداد پہلے یا دوسرے اصول کے مطابق مقرر کی جائے تو جس مقدار پیداوار سے قبل ٹکس یا امداد، بیشترین ماحصل اجارہ ملتا تھا، اسی سے اب بھی ملے گا۔ کاروبار اپنی سابق حالت پر قائم رہے گا، نہ مقدار پیداوار میں کوئی تبدیلی ہوگی نہ قیمت میں۔ لیکن تیسرے اصول کے عمل کی حالت پہلے دو سے بالکل مختلف ہے اگر اس اصول کے مطابق ٹکس قائم کیا جائے گا تو بیشترین ماحصل اجارہ حاصل کرنے کے لیے اجارہ دار کو غالباً مقدار پیداوار گھٹا کر قیمت بڑھانی پڑے گی۔ اس کے برعکس اگر امداد دی جائے تو

اجارہ دار کو مقدار پیداوار بڑھانے اور قیمت گھٹانے سے بیشترین ماحصل اجارہ ہاتھ آئے گا۔ المختصر اگر ٹکس یا امداد کی مقدار معین ہو یا اس کی شرح بحساب ماحصل اجارہ قرار پائے تو کاروبار میں کوئی تغیر نہ ہوگا، لیکن اگر ٹکس بحساب مقدار پیداوار مقرر ہو تو غالباً پیداوار گھٹ کر قیمت بڑھ جائے گی، اور اگر امداد بحساب مقدار پیداوار قرار پائے تو پیداوار بڑھ کر قیمت گھٹ جائیگی۔

اب صرف ایک نکتے کا واضح کرنا باقی ہے، وہ یہ کہ پہلے اور دوسرے اصول کا عملدرآمد تو عام ہے، ان کے مطابق ٹکس یا امداد مقرر کرنے کا نتیجہ ہر حالت میں وہی نکلے گا جو اوپر بیان کیا گیا۔ لیکن تیسرے اصول کا عمل دو شرطوں کا پابند ہے، اور بعض حالتوں میں اس کے مطابق ٹکس یا امداد مقرر کرنے کا نتیجہ وہ نہیں نکل سکتا جو بیان کیا گیا۔ وہ شرطیں یہ ہیں:۔ اوّل تو بیشترین ماحصل اجارہ والی مقدار پیداوار اور اس کے ماسبق و مابعد مقداروں میں بہت زیادہ فرق ہو لیکن ان کے ماحصلوں میں فرق بہت تھوڑا ہو۔ دوم شرح ٹکس یا امداد ذرا اعلیٰ ہو۔ اگر حالت ان شرائط کے برعکس ہو یعنی پیداوار کی مقداروں میں تو فرق کم ہو اور ماحصلوں میں زیادہ، اور شرح ٹکس یا امداد بھی ادنیٰ تو تیسرے اصول کے مطابق مقرر کئے ہوئے ٹکس یا امداد کا وہ نتیجہ نہیں نکلے گا جو اوپر بیان کیا گیا۔ بلکہ وہ بھی اصول اوّل و دوم کے نتیجے کے مثل ہوگا۔

ٹکس یا امداد اور اجارے کا تعلق درحقیقت ایک دقیق بحث ہے جو حتی الوسع سلاست کے ساتھ پیش کی گئی۔ ناظرین کو چاہئے کہ بطور خود مثالیں بنا بنا کر مذکورۂ بالا نتائج کی صحت کو جانچیں۔ اس طرح یہ مسئلہ خوب ذہن نشین ہو سکیگا۔

باب بست و یکم

زر

(۱) مبادلے کی دقتیں (۲) زر کا مفہوم (۳) زر کے کام۔

مبادلے کی دقتیں۔

۱۔ قیمت کی بحث کے شروع میں سمجھایا جا چکا ہے کہ عمل مبادلہ کیونکر اور کس لیے خرید و فروخت میں منقسم ہوا۔ اسی مسئلے کی ہم یہاں مزید تشریح کرنا چاہتے ہیں: مبادلے سے مراد ہے دو یا زیادہ چیزوں کا ایک دوسری سے ادل بدل کرنا، مثلاً اگر کسی کو گھڑی دے کر اس سے معاوضے میں کتاب لی جائے، چاقو دیکر چھڑی لی جائے، باغ دے کر مکان لیا جائے تو چیزوں کا اس طرح پر براہ راست ادل بدل اصطلاحاً مبادلہ کہلاتا ہے۔ کسی زمانے میں جبکہ انسانی ضروریات انگلیوں پر گنی جا سکتی تھیں، اور ہر خاندان یا گاؤں بیشتر ضروریات کا خود کفیل تھا، کاروبار مبادلے سے چلا کیا۔ لیکن معاشی ترقیات کے ساتھ جوں جوں تجارت کی گرم بازاری ہوئی، مبادلہ ناقابل عمل ثابت ہونے لگا، خصوصاً تین ایسی لاعلاج دقتیں نمودار ہوئیں کہ کاروبار چلنا محال ہو گیا:

۱۔ اوّل عدم مطابقت ضروریات یعنی ایسے مبادلہ خواہوں کا اجتماع شاذ و نادر ممکن ہے کہ ان میں سے ہر ایک کی چیز دوسرے کو مطلوب ہو۔ یہ تو ممکن ہے کہ جو چیز زید کو درکار ہے وہ عمرو مبادلے میں دینے کو آمادہ ہو لیکن جب تک وہ چیز جو زید معاوضے میں دینا چاہے عمرو کو درکار نہ ہو مبادلہ کیونکر ممکن ہے۔ مبادلے کے واسطے عمرو کی چیز زید کو اور زید کی عمرو کو مطلوب ہونا لازمی ہے۔ جبکہ لاتعداد چیزوں کی تجارت یوں عالمگیر ہو تو مبادلہ خواہوں کی مطلوبہ چیزوں کا ایسا اتفاق اگر

ناممکن نہیں تو نادر الوجود ضرور ہے؛ پس ماندہ ممالک کے باشندوں کی ضروریات گنی چنی ہوتی ہیں؛ اور سیاح ان کی اکثر مطلوبہ چیزیں اپنے ساتھ رکھتے ہیں؛ لیکن پھر بھی بعض وقت ان کو مبادلے میں عجیب پرلطف دقت اٹھانی پڑتی ہے۔ چنانچہ ایک سیاح لفٹننٹ کیمرن نے افریقہ میں ایک کشتی خریدنے کی سرگزشت یوں تحریر کی ہے: میں سید کی کشتی لینا چاہتا تھا، لیکن سید کو اس کے معاوضے میں ہاتھی دانت مطلوب تھا جو کہ میرے پاس نہ تھا؛ پتا چلا کہ محمد ابن ثابت ہاتھی دانت دینا چاہتا ہے، مگر اس کو ایک قسم کا کپڑا درکار تھا اور سوء اتفاق سے وہ بھی اس وقت میرے پاس نہ تھا۔ پھر خبر ملی کہ محمد ابن غریب کے پاس نہ کپڑا موجود ہے، اور اس کے معاوضے میں وہ تار چاہتا ہے؛ خوش قسمتی سے تار میرے پاس موجود تھا، چنانچہ میں نے محمد ابن غریب کو تار دیدیا، اس نے محمد ابن ثابت کو کپڑا دیا، اس نے سید کو ہاتھی دانت دیا، اور سید نے مجھ کو کشتی دے دی؛ اور یوں حسن اتفاق سے کام جلد اور باآسانی بن گیا، ورنہ اس سے بھی زیادہ طوالت ممکن تھی؛

جہاں ضروریات اس قدر سادہ اور مختصر ہیں، جب وہاں مبادلے میں یہ طوالت و دقت پیش آئی تو ترقی یافتہ ممالک میں جہاں تجارت نہایت سرگرم اور وسیع ہوتی ہے، مبادلے کا سراسر ناقابل عمل ہونا ظاہر ہے؛

ب۔ دوم معیار نرخ کی عدم موجودگی۔ جبکہ بہت سی چیزوں کا براہ راست مبادلہ ہو تو مختلف چیزوں کے حساب سے ایک ہی چیز کے کئی نرخ رہ سکتے ہیں؛ اور جن کو اس فرق کا پتا چل جائے وہ بہت کچھ نفع کما سکتے ہیں۔ مبادلے میں کسی ایک چیز کا باقی کل چیزوں کے حساب سے یکساں نرخ قائم کرنا بہت دشوار ہے؛ ہر ایک چیز کا باقی کل چیزوں کے حوالے سے نرخ دریافت کر کے ایسے کل نرخوں کا مقابلہ کرنا اور اس میں یکسانی پیدا کرنی کیا کچھ آسان کام ہے؟ حساب سے معلوم ہوگا کہ سو چیزوں کے مبادلے میں پورے ۴۹۵۰ نرخوں پر غور کر کے ان

سب میں تناسب پیدا کرنے پر کہیں ان چیزوں کے نرخ میں یکسانی قائم ہو سکتی ہے۔ اور اس پر لطف یہ ہے کہ کسی ایک چیز کے بھی نرخ تبدیل ہونے سے باقی چیزوں کے نرخ کو از سر نو دریافت کرنا ضروری ہے؛ ورنہ پھر وہی فرق پیدا ہو جائیگا۔ یہ بحث ذرا دقیق ہے ایک سادہ مثال سے اس کو واضح کرتے ہیں: فرض کرو کہ چیزوں کے نرخ حسب ذیل ہیں اور کسی معیار کے نہ ہوتے ہوئے نرخوں میں ایسا خلط مبحث نہ صرف ممکن بلکہ اغلب ہے:-

ایک من گیہوں = ۴ سیر گھی	ایک سیر گیہوں = ۲ سیر نمک
ایک سیر شکر = ۴ سیر نمک	ایک من " = ۲۰ سیر دودھ
ایک سیر گھی = ۴ سیر شکر	ایک سیر شکر = ۳ سیر دودھ
ایک من دودھ = ۵ سیر گھی	ایک سیر گھی = ۱۲ سیر نمک
ایک سیر شکر = ۴ سیر گیہوں	ایک سیر دودھ = ۳ سیر نمک

اس مثال پر غور کرنے سے واضح ہوگا کہ ہر چیز کے کئی کئی نرخ جاری ہیں، اور چونکہ کوئی معیار مقرر نہیں جس سے سب نرخوں کا مقابلہ کیا جا سکے نرخوں کا فرق دریافت کرنا دشوار رہے ہے۔

ج۔ سوم دقّت تقسیم اشیا بعض چیزیں تو ایسی ہیں کہ انکے چھوٹے حصے ہو سکتے ہیں: شلاً غلّہ، دودھ، یا کپڑے کی کوئی مقدار۔ ایسی چیزوں کا ضروری حصہ مبادلے میں دینا آسان ہے۔ لیکن بعض چیزیں حصّوں میں تقسیم نہیں ہو سکتیں؛ منقسم ہونے سے وہ ناکارہ ہو جاتی ہیں: مثلاً جانور، سلے ہوئے کپڑے، برتن، کشتی، گاڑی وغیرہ۔ ایسی چیزوں کے مبادلے میں بڑی دقت یہ پیش آتی ہے کہ ان کا مالک اگر ان سے کمتر قدر والی چیز معاوضے میں لے تو اس کو اپنی پوری چیز دینی پڑتی ہے: مثلاً اگر ایک گاڑی کا معاوضہ تین گھوڑے ہوں، لیکن صرف دو گھوڑے دستیاب ہو سکیں تو ان کے معاوضے میں پوری گاڑی دینی ہوگی، بقدر دو ثلث نہیں دیجا سکتی۔ فرض کرو

کہ ہم کو ایک ۱۲ آنے کا ریلوے ٹکٹ خریدنا ضروری ہے، اور اس وقت روپے کے دام میسر نہ آسکیں تو ہم کو مجبوراً ایک روپیہ ہی دینا پڑے گا۔ یہ ممکن نہیں کہ روپیہ تراش کر بقدر ایک چہارم ہم بچا لیں۔ چنانچہ بعض ٹکٹ بابو عین عجلت کے وقت دام دینے سے انکار کر دیتے ہیں، مضطرب مسافر سے بندھے روپے وصول کر کے زائد دام خود ہضم کر جاتے ہیں؛ اس لیے تجربہ کار مسافر اکثر روپے کے دام بھنا کر گھر سے لے جاتے ہیں؛

زر کا مفہوم

۲- اوپر کی بحث سے ثابت ہوا کہ مبادلہ یعنی چیزوں کا چیزوں سے براہ راست ادل بدل کرنا کاروبار کے واسطے نہایت دقت آمیز اور ناموزوں ہے؛ لہذا مبادلے کے واسطے ایک تیسری چیز بطور آلہ ایجاد کی گئی جس کو اصطلاحاً زر کہتے ہیں۔ گویا زر سے مراد ایسی کوئی چیز ہے جو بطور آلۂ مبادلہ استعمال ہو، یعنی جس کو ہر شخص بلا تامل اپنی چیز کے معاوضے میں قبول کرلے۔ اپنی چیز کو زر کے معاوضے میں دینا فروخت کہلاتا ہے، اور زر کے معاوضے میں کوئی چیز لینے کو خرید کہتے ہیں۔ اس طرح پر مبادلے کا عمل دراصل اب خرید و فروخت کے دو عملوں میں منقسم ہو گیا۔ غور کرنے سے معلوم ہو گا کہ خرید و فروخت فی نفسہ دو جداگانہ مبادلے ہیں، فرق صرف یہ ہے کہ ان مبادلوں میں ایک وہ چیز شامل ہے جس کی مقبولیت عام ہے اور جس کو زر کہتے ہیں۔ یہاں ایک نکتہ واضح کرنا خالی از لطف نہ ہو گا، وہ یہ کہ ہر خرید میں ایک ماسبق فروخت اور ہر فروخت میں ایک مابعد خرید مضمر ہوتی ہے: یعنی جس روپے سے ہم کوئی چیز خریدتے ہیں وہ کوئی چیز پہلے فروخت کرنے سے حاصل ہوتا ہے؛ اور جب ہم کوئی چیز فروخت کرتے ہیں تو اصلی غرض یہ ہوتی ہے کہ آئندہ کبھی نہ کبھی ہم اس کی قیمت سے کوئی اور چیز خریدیں۔ یہ ممکن ہے کہ مذکور الصدر ہر دو عملوں کے درمیان بہت زمانہ گزر جائے، لیکن بہ ترتیب بالا ان کا ظہور یقینی ہے۔ اس نکتے سے بھی زر کی اصلیت پر خاص روشنی پڑتی ہے۔ زر محض ایک آلہ ہے جس نے بغرض سہولت مبادلے کو خرید و فروخت کے دو جداگانہ عملوں میں تقسیم کر دیا ہے، ورنہ درحقیقت کل کاروبار کا منشا صرف مبادلہ ہے،

حصہ چہارم
باب بست ویکم
زر کے کام

اور ہر خرید یا فروخت میں جداگانہ بھی مبادلہ مضمر ہے :۔

۳ ۔ ا ۔ زر کا سب سے پہلا کام تو یہ ہے کہ وہ بطور آلۂ مبادلہ استعمال ہوتا ہے، اسی کی وساطت سے خرید و فروخت ہوتی ہے، کاروبار چلتا ہے، اپنی چیز کے معاوضے میں ہر شخص اس کو اس وجہ سے قبول کر لیتا ہے کہ اس کو معلوم ہے کہ دوسرے لوگ بھی اس کو اسی طرح پر اپنی چیزوں کے معاوضے میں بلا عذر قبول کر لیں گے۔ بالفاظ دیگر اپنی چیز لوگ اس وجہ سے بمعاوضہ روپیہ فروخت کر دیتے ہیں کہ ان کو یقین ہے کہ جب چاہینگے اس روپے سے حسب دلخواہ چیز خرید سکیں گے :۔

ب ۔ جب زر کثرت سے خرید و فروخت میں استعمال ہونے لگا تو چیزوں کے نرخ کا مقابلہ بحوالۂ زر نہایت آسان ہو گیا، اور ہر چیز کا ایک نرخ قائم ہو گیا۔ یہ نہیں کہ کسی چیز کے حوالے سے نرخ کچھ ہوا اور کسی سے کچھ، جیسا کہ بحالت مبادلہ ممکن بلکہ اغلب تھا ؛ مثلاً بعد رواج زر چیزوں کے نرخ حسب ذیل ظاہر کئے جائیں گے :۔

ایک روپیہ	= ۱۰ سیر گیہوں	ایک روپیہ	= ایک سیر گھی
” ”	= ۱۶ سیر نمک	” ”	= ۴ سیر شکر
		” ”	= ۸ سیر دودھ

اس مثال میں ایک معیار یعنی روپیہ معین ہونے سے فوراً تحقق ہو گیا کہ ایک سیر گھی، ۴ سیر شکر، ۸ سیر دودھ، ۱۰ سیر گیہوں اور ۱۶ سیر نمک ایک دوسرے کے ہم قدر ہیں۔ گویا اگر زر کے حوالے سے چیزوں کا نرخ معین کر کے ان کا مبادلہ بھی کیا جائے تو فرق نرخ وغیرہ باقی نہیں رہتا۔ حاصل کلام یہ کہ زر کا دوسرا کام یہ ہے کہ وہ بطور معیار قدر استعمال ہوتا ہے :۔

ج ۔ زر خزینۃ القدر بھی کہلاتا ہے۔ اس کے یہ معنی ہیں کہ بہت زیادہ قدر، زر کی چھوٹی سی مقدار میں جمع ہو جاتی ہے۔ اور مروجہ زر میں یہ صفت بدرجۂ اعلیٰ پائی جاتی ہے : مثلاً سو اشرفیاں، جن کو بسہولت

ہم جیب میں رکھ سکتے ہیں، ہزارہا من غلّے یا ہزاروں گز کپڑے کی ہم قدر
ہوتی ہیں۔ ان سے اتنا لوہا یا پتھر خریدا جا سکتا ہے کہ اس کے اٹھانے کے واسطے
صدہا چھکڑے درکار ہوں۔ دوسرے لحاظ سے بھی یہ صفت زر کے واسطے
مخصوص ہے؛ مروجّہ زر مثل: سونا، چاندی بمقابلہ بے شمار چیزوں کے
بہت زیادہ دیرپا ہے۔ گویا سریع الزوال چیزوں میں تو قدر جلد زائل
ہو جاتی ہے، لیکن زر سی دیرپا چیز میں قدر عرصۂ دراز تک برقرار رہتی
ہے؛

اس میں شک نہیں کہ ہیرے جواہرات ایسی قیمتی چیزوں میں بھی ہر دو
مذکورۂ بالا صفات پائی جاتی ہیں، لیکن زر کو ان پر بھی فوقیت اس وجہ
سے حاصل ہے کہ مبادلے میں ان کا استعمال اتنا سہل نہیں جتنا کہ زر کا
ہوتا ہے؛

آگے چل کر بعنوان قدر زر ہم بالتفصیل واضح کریں گے کہ اگرچہ سونے کی
شکل میں زر کی قدر بہت ثبات پذیر ہے لیکن پھر بھی اس میں نہایت آہستہ آہستہ
تغیر یعنی کمی ظہور پذیر ہو رہی ہے۔ لیکن اگر سونے کی بجائے کوئی اور چیز بطور زر
مستعمل ہوتی تو غالباً اس کی قدر اور بھی زیادہ تغیر پذیر ہوتی۔ اس واقعے سے
زر فلزی کے تحت میں بحث کی جائے گی یہاں صرف اشارہ کافی ہے؛

زر کی ضرورت واضح کرنے کے بعد اب ہم آئندہ دو بابوں میں زر کی
قسموں سے بحث کریں گے؛

باب بست و دوم

زر فلزی

(۱) عمدہ زر کے خواص (۲) سکّہ (۳) اصول اجرائے سکہ

عمدہ زر کے خواص

۱ - یوں تو بہت سی چیزیں بطور زر استعمال ہو چکی ہیں اور ہو رہی ہیں لیکن اس کام کے واسطے وہ چیزیں بغایت موزوں ہیں جن میں خواص ذیل موجود ہوں - چنانچہ ان ہی خواص کی بدولت سونا، چاندی اور تانبا کل ترقی یافتہ ممالک میں بالاتفاق زر کے واسطے منتخب کر لیے گئے ہیں ؛ اور صرف پسماندہ ملکوں میں ان کی بجائے اور چیزوں کا زر رائج ہے - لیکن معاشی ترقی کے بعد سونے چاندی اور تانبے کے زر کا رواج وہاں بھی یقینی ہے ۔

عمدہ زر کے خواص یہ ہیں :-

ا - قدر ذاتی
ب - نقل پذیری
ج - بے زوالی
د - ثبات قدر
ہ - یک جنسی
س - سہم پذیری
ص - شناخت پذیری

ا - عمدہ زر کی پہلی خاصیت یہ ہے کہ اس میں قدر ذاتی موجود ہو : یعنی جو چیز بطور زر استعمال ہو لوگ اس کے بہت خواہشمند اور طالب ہوں۔ چنانچہ ہر زمانے اور ملک میں وہی چیزیں بطور زر مستعمل پائی گئی ہیں جو

عام طور پر پسند کی جاتی تھیں، اور ایسا ہونا کچھ عجب نہیں - اگر کوئی چیز
عام پسند نہ ہو تو ہر شخص مبادلے میں اس کو بلا عذر کیونکر قبول کرنے لگا اور وہ
زر کیونکر قرار پا سکتی تھی؛ خصوصاً اس وقت جبکہ لوگ اوّل اوّل باتفاق رائے
چیزیں بطور زر رائج کرتے تھے، قدر ذاتی کی صفت ناگزیر تھی - البتہ ایک
مرتبہ رائج ہو جانے کے بعد یہ ممکن ہے کہ لوگ اس چیز کی قدر ذاتی کی چنداں
پروا نہ کریں، حتیٰ کہ قدر ذاتی غائب ہو جانے پر بھی رسم و رواج یا عادات
کے اثر سے اس کو بطور زر رائج رکھیں - چنانچہ کوڑی کسی زمانے میں بطور آرائش
و زیور استعمال کی جاتی تھی، اور پس ماندہ اقوام میں بہت پسندیدہ تھی اسی
قدر ذاتی کی بدولت بطور زر اس کا رواج شروع ہوا، لیکن ہاں اور جبکہ وہ
آرائش کے کام نہیں آتی تھی وہ مدتوں زر کے طور پر استعمال ہوا کی -
سونے چاندی اور تانبے نے بھی اپنی چمک دمک اور دوسری خوبیوں کی بدولت
عہد قدیم ہی سے لوگوں کو اپنا گرویدہ بنا لیا؛ ہر ملک اور ہر زمانے میں
ان کی کم و بیش قدر مانی گئی ہے، اور علاوہ ان خوبیوں کے جن کی وجہ سے
وہ زر کے واسطے بعد کو نہایت موزوں ثابت ہوئے ہیں، محض اپنی قدر
ذاتی کی بدولت وہ قدیم ہی زمانے سے بطور زر استعمال ہوتے چلے آتے
ہیں - آگے چل کر سکّے اور زر کاغذی کے بیان سے واضح ہوگا کہ معاشی ترقیات
نے کیونکر قدر ذاتی کی اہمیت گھٹا دی اور زر کو بلا لحاظ قدر ذاتی کیونکر آلۂ مبادلہ
بنا دیا - لیکن اس حالت میں بھی قدر ذاتی اور زر کے درمیان بذریعہ اعتبار
رشتہ ضرور قائم ہے: مثلاً سو روپے کا نوٹ لو، اس کی قدر ذاتی ردی کاغذ
کے پرزے سے زیادہ نہیں؛ لیکن لوگ بلا تامل اس کو سو روپے کا ہم قدر
مانتے ہیں؛ کیونکہ ان کو اعتبار ہے کہ اس کے معاوضے میں سو روپے مل سکتے
ہیں - گویا اس نوٹ اور سو روپے کے درمیان بذریعہ اعتبار قریبی رشتہ
قائم ہے، اگر اعتبار اٹھ جائے تو نوٹ کی قدر ذاتی دو کوڑی بھی نہیں نکلے گی؛
حاصل کلام یہ کہ جب کوئی چیز بطور زر رائج ہو تو اس وقت اس میں قدر ذاتی
ہونی یقینی ہے، البتہ رائج ہونے کے بعد اگر ذاتی قدر گھٹے یا غائب ہو جائے تب بھی

رسم و عادت کے اثر سے اس کا جاری رہنا ممکن ہے۔ عمدہ زر وہ ہے جس کی قدر ذاتی ہمیشہ قائم رہے: جیسا کہ سونا چاندی کہ ہمیشہ اس کی قدر مانی گئی ہے اور مانی جائیگی۔ اور جیسا کہ ابھی واضح ہوگا، بمقابلہ دوسری چیزوں کے ان کی قدر میں تغیر و تبدل بھی بہت کم ممکن ہے۔ اور یہ جو زر کاغذی رائج ہو چلا ہے اگرچہ اس میں قدر ذاتی نہیں لیکن بتوسط اعتبار اس کی قدر بھی سونے چاندی کی قدر ذاتی پر مبنی ہے ؛

ب۔ زر کی دوسری صفت نقل پذیری ہے: یعنی یہ کہ اس کو باسانی جگہ جگہ لے جاسکیں۔ یہ اس حالت میں ممکن ہے جبکہ بلحاظ قدر زر کا وزن اور جسامت نہایت موزوں اور مناسب ہو۔ جن چیزوں کی بکثرت خرید و فروخت ہوتی ہے ان کے ہم قدر زر کا وزن اور جسامت نہ تو اس قدر زیادہ ہو اور نہ اتنا کم کہ اس کو ساتھ لیئے پھرنے میں دقت ہو۔ صفت نقل پذیری کے لحاظ سے معمولاً تو چاندی نہایت موزوں ثابت ہوتی ہے، لیکن جہاں زر کے وزن و جسامت کی زیادتی کا اندیشہ ہوتا ہے، وہاں سونا؛ اور جہاں کمی کا خوف ہو وہاں تانبا استعمال کیا جاتا ہے۔ چنانچہ ہندوستان میں عام طور پر تو روپیہ چلتا ہے، لیکن اگر زر کی کوئی بڑی مقدار ساتھ رکھنی ہو تو لوگ اشرفیاں لے جاتے ہیں۔ سوا سیر اشرفیاں تقریباً ایک من روپے کے ہم قدر ہوتی ہیں، اور جسامت میں اس سے بھی زیادہ فرق ہوگا۔ آجکل چونکہ خرید و فروخت نہایت کثیر مقدار میں ہوتی ہے، اکثر سونا بھی کام نہیں دیتا اور اسی نقل پذیری کی خاطر زر کاغذی جس کی تشریح ہم آئندہ کریں گے بکثرت استعمال ہونے لگا ہے۔ لیکن خدا کے کروڑہا بندے جو رات دن بھٹکل سودا سلف خریدتے رہتے ہیں تانبے کے پیسے استعمال کرتے ہیں؛ پیسے کا ہم قدر چاندی کا سکہ بمشکل چٹکی میں آسکتا ہے اور سونے کا تو بہت سوں کو خردبین سے بھی نظر نہ آئے گا؛

حاصل کلام یہ کہ چند چھوٹی بڑی مقداریں سے ہر ایک کے واسطے

زر کا وزن وجسامت نہایت موزوں ہونی چاہیئے تاکہ زر برتنے میں سہولت ہو۔ وزن کی ازحد بیشی وکمی اور جسامت کی بہت زیادہ بڑائی چھٹائی یکساں مضر اور تکلیف دہ ہوتی ہے۔ غور کرنے سے واضح ہوگا کہ نقل پذیری کے لحاظ سے سونے چاندی اور تانبے کو اور بیشمار چیزوں پر فوقیت ضرور حاصل ہے ؛

زر کی نقل پذیری ایک اور لحاظ سے بھی اہم اور قابل توجہ ہے۔ اگر زر بآسانی ایک ملک سے دوسرے ملک کو بھیجا جاسکے تو تمام دنیا میں اس کی قدر یکساں رہے گی؛ کیونکہ جہاں کہیں قدر چڑھے گی قانون طلب ورسد کے مطابق دوسرے مقامات سے زر آ کر اس کو معمولی سطح پر اتار دے گا۔ اس کے برعکس اگر زر کا دوسرے ملکوں میں بھیجنا دشوار ہو تو زر کی قدر میں جگہ جگہ بہت فرق ممکن ہے۔ یہاں سہولت ودشواری سے مراد خاص طور پر مصارف آمدورفت کی کمی بیشی ہے۔ اس لحاظ سے سونا بہت زیادہ نقل پذیر ہے' اس کا وزن وجسامت تو بہت کم اور مقابلۃً قدر بہت زیادہ ہوتی ہے' اور دنیا کے دور سے دور حصے میں بھیجنے کے مصارف بھی اس کی قدر کے ۲/۱ فی صدی سے نہیں بڑھ سکتے حالانکہ گیہوں کے مصارف ۵۰ فی صدی قیمت تک پڑ سکتے ہیں۔ چنانچہ دنیا بھر میں سب سے زیادہ سونے کی قدر میں مساوات پائی جاتی ہے اور زر کی جو کہ معیار قیمت ہے ایسی ہی یکساں قدر ہونی چاہیئے ؛

اوپر نقل پذیری کے دو مفہوم بیان ہوئے : اول بلحاظ قدر' وزن وجسامت کی موزونی۔ دوم بلحاظ وزن وجسامت قدر کی ازحد بیشی۔ پہلے کی رو سے تو سونا چاندی اور تانبا تینوں بغایت موزوں ہیں' مگر دوسرے کی رو سے صرف سونا عمدہ ہے۔ اول قسم کی نقل پذیری روزمرہ کے کاروبار میں درکار ہے' اور قسم دوم کی دور دراز مقامات کی تجارت میں۔ مگر اپنے اپنے طور پر دونوں ضروری اور مفید ؛

ج ۔ بےزوالی زر کی تیسری صفت ہے۔ اس سے مراد یہ ہے کہ زر

بے حد دیرپا ہونا چاہیئے، نہ پانی یا کافور کی طرح وہ ہوا میں اڑے، نہ پھل ترکاری اور گوشت کی طرح سڑے، نہ غلہ اور لکڑی کی طرح اس کو کیڑا لگے، نہ لوہے کے مانند اس کو زنگ کھاوے؛ وہ برسوں نہیں بلکہ صدیوں قائم رہے۔ ایسے زر کو لوگ جب تک چاہیں گے پاس رکھ سکیں گے، اور اس کے خراب ہو جانے کے خوف سے ان کو خلاف مرضی خرید و فروخت میں عجلت نہیں کرنی پڑے گی۔ اول تو زر خزینۃ القدر بھی قرار پا چکا ہے اور اس لحاظ سے اس کو بے زوال ہونا لازمی ہے۔ دوسرے اس صفت کا ثبات قدر سے نہایت قریبی تعلق ہے، جس کی ہم ذیل میں تشریح کرتے ہیں :-

۷۔ ثبات قدر کی صفت بھی زر کے حق میں نہایت اہم ہے۔ سود کی بحث میں ہم اشارہ کر چکے ہیں کہ زر اگرچہ سب چیزوں کی قیمت کا معیار ہے، اور معیار ہمیشہ مقرر و غیر متبدل ہوتا ہے؛ لیکن خود زر کی قدر بھی بحیثیت مجموعی اور چیزوں کی مانند گھٹتی بڑھتی ہے فرق صرف اس قدر ہے کہ مقابلتہً اس کی قدر میں سب سے کم تغیر و تبدل ہوتا ہے، لیکن ہوتا ضرور ہے۔ مگر چونکہ ہم زر کو معیار جانتے ہیں قدر زر کے تغیر و تبدل کو بھی ہم ہمیشہ دوسری چیزوں کی قیمت کی تبدیلی پر محمول کرتے ہیں۔ قدر زر کے تغیر کا مسئلہ فی نفسہٖ اہم اور دقیق ہے؛ اور اس سے ہم آئندہ جداگانہ بحث کریں گے۔ یہاں صرف اس قدر جتانا مقصود ہے کہ یوں تو جو چیز گراں ہوتی ہے اس کے حوالے سے زر کی قدر گھٹ جاتی ہے اور جو چیز ارزاں ہوتی ہے اس کے حوالے سے بڑھ جاتی ہے۔ اور قدر زر کی ایسی تخفیف و اضافے کا باعث خود دوسری چیز کی قلت و کثرت ہوتی ہے؛ لیکن دوسری چیزوں کی مانند خود زر کی قلت و کثرت کا بھی اس کی قدر پر بعینہ وہی اثر پڑتا ہے: یعنی زر کی مقدار بڑھنے سے اس کی قدر گھٹتی ہے، اور مقدار گھٹنے سے قدر میں اضافہ ہوتا ہے۔ گویا قدر زر کے تغیر کے دو سبب ہوئے :-

یا تو کسی دوسری چیز کی قلت و کثرت، یا خود زر کی کمی بیشی، لیکن ان تغیرات میں ایک قابل توجہ فرق پایا جاتا ہے۔ بحالت اول زر کی قدر میں فرق صرف بحوالہ اس ایک چیز یا چند چیزوں کے نظر آتا ہے جن کی رسد میں کمی بیشی ہو گئی ہو، لیکن بحالت دوم قدر زر کا فرق عام ہوتا ہے اور اکثر چیزوں کے حوالے سے اس کا پتا چلتا ہے۔ حالت اول کو اشیائے متعلقہ کی گرانی و ارزانی سے تعبیر کرتے ہیں، اور حالت دوم کو قدر زر کی کمی بیشی سے۔ قدر زر کی ان ہر دو تبدیلیوں کی حالت بعینہ ایسی ہے کہ کسی تالاب میں لہریں دوڑتی رہیں یا خود سطح آب پست یا بلند ہو جائے۔ آخر الذکر تبدیلی کا پتا چلانا دشوار اور مہارت طلب ہے؛ اس کا ایک خاص طریق ہے جس کو انگریزی میں انڈکس نمبر کہتے ہیں۔ قدر زر کی جداگانہ بحث میں ہم اس کی بھی تشریح کریں گے۔ تحقیق سے معلوم ہوا ہے کہ مذکور الصدر مفہوم میں زر کی قدر ہر ترقی یافتہ ملک میں گھٹ رہی ہے؛ لیکن نہایت آہستہ آہستہ کہ لوگ چونک نہ پڑیں۔ زر کی قدر گھٹنے کا باعث صاف ظاہر ہے: ہر سال کانوں سے سونا، چاندی نکلتی ہے اور اس کی جوں جوں مقدار بڑھتی ہے، قانون طلب و رسد کے مطابق ان کی قدر میں کم و بیش تخفیف ہوتی ہے۔ زر کی قدر مدت سے مسلسل طور پر گھٹ رہی ہے، مگر نہایت آہستہ آہستہ۔ ان دونوں واقعوں کا باعث سونے کی صفت بے زوالی میں مضمر ہے، چونکہ تقریباً سب سے زیادہ دیرپا چیز ہے، اسکی جتنی مقدار حاصل ہوتی ہے قائم رہتی ہے۔ سمندر وغیرہ میں کچھ مقدار اگر ضائع ہوتی بھی ہے تو نسبتہً اتنی قلیل کہ قابل لحاظ نہیں۔ پس سونے کی مقدار برابر بڑھ رہی ہے، اور باوجودیکہ اس کی طلب بھی بہ نسبت سابق زیادہ ہے، اس کی قدر میں برابر تخفیف ہو رہی ہے۔ تخفیف کی سست رفتاری کا باعث یہ ہے کہ سونا چونکہ ہزارہا سال سے برابر فراہم ہو رہا ہے، اور بہت کم ضائع ہوتا ہے، جمع ہوتے ہوتے اس کی مجموعی مقدار اس قدر زیادہ ہو گئی ہے کہ سالانہ اضافوں کا کل مقدار

پر بہت کم اثر پڑتا ہے۔ اس کی مثال یوں سمجھنی چاہیئے کہ دنیا میں بعض بڑی بڑی جھیلیں ہیں کہ ان میں دریا کتنے ہی زور شور سے گرے لیکن پھر بھی انکی سطح آب بمشکل ایک آدھ انچ بلند ہو سکتی ہے؛ اس کے برعکس اگر سونا بھی مثل غلہ برابر ضائع ہوتا رہتا تو اس کی اسقدر مقدار کثیر فراہم نہ ہو سکتی، اور ہر سالانہ پیداوار کا اس کی مقدار اور قدر پر زبردست اثر پڑا کرتا: جیسا کہ گیہوں یا روئی کا حال ہے:

حاصل کلام یہ کہ اگرچہ تمام ترقی یافتہ ممالک میں سونے کی مقدار بڑھنے سے زر کی قدر میں برابر تخفیف ہو رہی ہے؛ لیکن اس کی رفتار نہایت سست ہے۔ اسی وجہ سے معمولی کاروبار میں ایسی تخفیف کا کوئی لحاظ نہیں کرتا۔ دس بیس سال کے عرصے میں البتہ تخفیف کا اثر نمایاں ہو جاتا ہے۔ سونے کی بجائے اگر کوئی دوسری چیز استعمال ہو تو زر کی قدر میں اور بھی جلد جلد تغیر و تبدل ہوا کرے، اور ایسی حالت میں کاروبار کی حالت جس قدر ابتر اور خطرناک ہو ظاہر ہے:

س ۔ یک جنسی سے مراد یہ ہے کہ کوئی چیز اپنی اصلی حالت میں ہمیشہ یکساں ہو؛ اس کی اصلی خوبی میں کوئی فرق ممکن نہ ہو: مثلاً سونا خواہ دنیا کی کسی کان سے نکلے اپنی خالص حالت میں ہمیشہ یکساں ہوگا؛ یہ ممکن نہیں کہ مختلف کانوں کے خالص سونے کی خوبی میں کوئی فرق ہو۔ اس کے برعکس اور بہت سی بے شمار چیزیں ہیں: مثلاً گیہوں روئی، اون، جن کی خوبی میں بہت فرق کی گنجائش ہے۔ اس صفت سے زر میں بڑی خوبی یہ پیدا ہو جاتی کہ کل زر بلا دقت ہم قدر بن سکتا ہے، اور اگر آمیزش کر کے زر کی قدر ذاتی گھٹائی جائے تو بآسانی اس کا پتا چل جاتا ہے: مثلاً کل روپیوں کی چاندی یا اشرفیوں کا سونا خوبی میں یکساں ہے، اور اگر مصنوعی سکے بنا کر ان کی خوبی اور قدر ذاتی گھٹائی جائے تو اس کا پتا چلانا کچھ دشوار نہیں ہوتا:

س۔ سہم پذیری سے مراد نہ صرف جسمانی تسہیم ہے بلکہ تسہیم قدر بھی: مثلاً ایک تولہ سونے کے خواہ کتنے ہی ٹکڑے کئے جائیں ہر ٹکڑے کی قیمت اس کے وزن کی نسبت سے یکساں ہوگی، اور کل ٹکڑوں کی مجموعی قدر اصلی بڑے یعنی تولہ بھر کے ٹکڑے کے برابر رہے گی۔ بہت سے ٹکڑے ہو جانے سے اصلی مقدار کی قدر میں کوئی کمی واقع نہیں ہوتی اور نہایت آسانی کے ساتھ گل کر بڑا ٹکڑا بن سکتے ہیں۔ اس کے برعکس اور قیمتی چیزیں: مثلاً ہیرے جواہرات اگر چھوٹے حصّوں میں تقسیم کر دیئے جائیں تو ان ٹکڑوں کی قدر ان کے وزن یا جسامت کی نسبت سے بہت گھٹ جائے گی، اور کل ٹکڑوں کی مجموعی قیمت اصلی ٹکڑے سے بہت کم ہوگی، اور نہ ان ٹکڑوں کو جوڑ کر اصلی ٹکڑا بنانا ممکن ہوگا۔ سہم پذیری سے زر میں یہ خوبی پیدا ہوتی ہے کہ ایک ہی چیز سے مختلف قدر کے زر بآسانی تیار ہو سکتے ہیں: مثلاً اشرفی و نصف اشرفی، روپیہ، اٹھنّی، چونّی، اور دوانی۔ مزید برآں ایک اشرفی اور دو نصف اشرفیاں ایک روپیہ اور دو اٹھنیاں یا چار چونیاں یا آٹھ دوانیاں۔ یہ سب ہم قدر بھی ہیں۔

ص۔ شناخت پذیری، زر کی ساتویں اور آخری صفت ہے۔ جو چیز بطور زر استعمال ہو وہ اپنی چند بدیہی خصوصیات کی وجہ سے اس قدر ممتاز ہو کہ فوراً پہچان لی جائے اور مصنوعی چیزوں سے بلا دقت اس کی تمیز ہو سکے: مثلاً سونے کا رنگ، وزن، اور چھنکار، اس قدر مخصوص ہے کہ اس کے پرکھنے میں عوام کو بھی دقت نہیں ہوتی۔ اگر کوئی سکہ مصنوعی ہوتا ہے تو ذرا غور سے دیکھنے پر پتا چل جاتا ہے۔ جبکہ خرید و فروخت میں زر بسرعت دست بدست گھومتا ہے لوگوں کو اتنی مہلت کہاں کہ اس کی شناخت پر وقت صرف کریں۔ شناخت پذیری سے ناقص اور مصنوعی زر کے رواج کا خطرہ بہت کم رہ جاتا ہے۔ چونکہ مصنوعی زر کا رواج روکنے کے لیے زر بشکل سکہ استعمال کیا جاتا ہے۔

شناخت پذیری گو بعض نے نقش پذیری سے تعبیر کیا ہے: یعنی کسی چیز کی یہ
صفت کہ اس کو ڈھال کر یا اس پر نقش ابھار کر اس کا سکہ بنا سکیں ؛
سکّے کے متعلق ضروری معلومات ہم ذیل میں درج کرتے ہیں :۔

سکّہ ۲۔ اپنی خاص صفات کی بدولت سونے چاندی نے آج سے مدتوں پہلے لوگوں کو اپنا گرویدہ بنالیا تھا، اور جہاں کہیں بھی وہ کافی مقدار میں دستیاب ہوسکے زر کے طور پر رائج ہونے لگے؛ لیکن دوران رواج میں انھوں نے کئی شکلیں بدلیں۔ اول اول ان کے چھوٹے بڑے، کھوٹے کھرے ٹکڑے بطور زر استعمال ہوئے۔ ہر خرید و فروخت کے وقت ان ٹکڑوں کا وزن اور مال جانچنا پڑتا تھا؛ اس طریق سے کاروبار میں جس قدر تاخیر اور دقت ہوتی ہوگی ظاہر ہے۔ چنانچہ اب تک چین کے بعض حصّوں میں جہاں سونا چاندی اسی طرح سے بطور زر رائج ہے تاجر کسوٹی اور کانٹا ساتھ ساتھ لیئے پھرتے ہیں؛ اور ہر خرید و فروخت میں جانچ تول کر زر کی قدر دریافت کرنی پڑتی ہے۔ اس طوالت اور دقت سے بچنے کے لیئے یہ طریق ایجاد کیا گیا کہ سونے چاندی کے بہت سے ٹکڑے تیار کئے گیئے جو بلحاظ وزن اور خوبی یکساں تھے۔ گویا یہ سب ٹکڑے مساوی القدر تھے، اور شناخت کے لیئے ان پر کچھ مقررہ علامات بھی بنا دیئے گئے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ ایسے ٹکڑوں کو خرید و فروخت میں لوگ جانچے تولے بغیر مقررہ قدر کے حساب سے لینے لگے۔ پس ماندہ ممالک میں ان کا اب تک رواج ہے، اور عجائب خانوں میں بھی بطور تاریخ سکہ ان کو دکھایا جاتا ہے یہی بھونڈے ٹکڑے سکے کی بنا تھے جو معاشی ترقیات کی بدولت آج یوں خوشنما نظر آتے ہیں۔ پس واضح ہوا کہ سکے سے سونے، چاندی، تانبے، یا کسی دھات کے ایسے ٹکڑے مراد ہیں جنکے مقررہ وزن اور خوبی کی تصدیق ان کی خاص شکل اور ان نقش و نگار کی صفائی سے کی جائے جو ان کی سطح پر بنا دیئے جاتے ہیں ؛

غور اور تجربے سے عمدہ زر کے مانند عمدہ سکے کے بھی چند خواص قرار پاچکے ہیں، جو درج ذیل ہیں :۔

۱۔ سکے کی پہلی خوبی یہ ہے کہ اس کی نقل بنانی نہایت دشوار

ہوتا کہ مصنوعی سکّوں کے رواج کا اندیشہ نہ رہے۔ سکّے پر نقش و نگار حتی الامکان نہایت نازک اور پیچیدہ ہونے چاہئیں جو از حد بیش قیمت مشین بغیر کسی طرح پر نہ بنائے جا سکیں، اور جن کی پوری نقل اتارنی سخت سے سخت دشوار اور از حد مہارت طلب ہو۔ نقل تو لوگ ملکہ وکٹوریا کے روپے کی بھی بنا لیتے تھے مگر اُس کے نقش و نگار پھر بھی دقیق اور اہتمام طلب تھے۔ جب سے اڈورڈ اور جارج کے سیدھے سادے نقش والے روپے چلے مصنوعی روپیوں کا بہت رواج بڑھ رہا ہے؛

ب۔ سکّے کی شکل و صورت ایسی ہونی چاہیئے کہ اگر اس کا ذرا سا حصہ بھی کھرچا یا تراشا جائے تو فوراً پتا چل جائے۔ اگر ایسا نہ ہوا تو اندیشہ ہے کہ لوگ اشرفی یا روپے میں سے چند چند رتی دھات تراش کر بہت کچھ کما لیں۔ اسی اندیشے سے اول تو سکوں کی شکل بالعموم گول رکھی جاتی ہے، دوم اس کے ارد گرد کنارے کنارے نہایت باریک و یکساں خط ابھار دیئے جاتے ہیں، اور سطح کی ہر دو جانب کے نقش و نگار بھی اس اندیشے کو روکتے ہیں؛

ج۔ سکّہ ایسا ہونا چاہیئے کہ استعمال سے بہت کم فرسودہ ہو۔ گول شکل چونکہ بہ نسبت نوکدار کے رگڑ کم کھاتی ہے اس غرض کے لئے مفید ہے۔ مزید برآں سونا چاندی زیادہ نرم ہیں، اور ان کو حسب ضرورت سخت بنانے کے لیئے ان میں کچھ مقررہ حساب سے آمیزش کر دی جاتی ہے تاکہ دوران استعمال میں سکہ سڑے نہیں اور کم گھسے؛

د۔ سکّہ کی شکل و جسامت موزوں ہونی چاہیئے۔ اگر موجودہ گول سکّوں کے بجائے نوک دار استعمال کئے جائیں تو ان کو جیب اور بیگ میں رکھنا کس قدر تکلیف دہ ہو۔ اسی طرح پر اگر تانبے کی دوانی یا چوانی یا چاندی کا پیسہ بنایا جائے تو ان کی جسامت کسقدر ناموزوں ہوگی۔ خاص جسامت کی موزونیت کے لحاظ سے مختلف مقدار و قدر کے واسطے مختلف دھاتوں کے سکّے بنائے گئے ہیں؛

۱۔ دیکھنے میں بھی سکہ ہر لحاظ سے خوشنما ہونا چاہئے تاکہ اس سے ساخت کا کمال ظاہر ہو، اس پر ضروری تاریخی معلومات مثلاً سنہ و مقام اجرا اور شاہ وقت کا نام درج ہونا ضروری ہے۔ افسوس ہے کہ بمقابل وکٹوریا کے روپے کے ایڈورڈ اور جارج کے روپے دیکھنے میں بھدے معلوم ہوتے ہیں۔ نہ معلوم کس مصلحت سے آخر الذکر روپے میں یہ طرز اختیار کیا گیا ہے کہ جس سے علاوہ دیگر خواص کے خوشنمائی تک پر حرف آتا ہے؛

اصول اجرائے سکہ

۳۔ اوپر کی بحث سے واضح ہوا کہ سکے سے سونے چاندی وغیرہ کے ایسے ٹکڑے مراد ہیں جن کے مقررہ وزن اور خوبی کی ان کی خاص شکل اور ان نقش و نگار سے تصدیق کی جائے جو ان کی سطح پر ہر جانب بنا دیئے جاتے ہیں چند وجوہ کی بنا پر جن کی ہم ابھی تشریح کریں گے، سکہ سازی سرکار نے اپنے ہاتھ میں رکھی ہے؛ حتیٰ کہ اس کو دوسروں کے حق میں تعزیری جرم قرار دے دیا ہے۔ سرکار خود سکہ بناتی اور اس کی قدر معین کرتی ہے؛ گویا ہر سکے کی دو قدر ہوتی ہیں ایک وہ جو مقدار سونے یا چاندی کے مطابق ہو، اس کو اصطلاحاً قدر فلزی یا قدر ذاتی کہتے ہیں۔ دوم وہ جو سرکار کی مقرر کردہ ہو اس کو اصطلاحاً قدر قانونی کہتے ہیں بعض سکوں کی قدر ذاتی اور قدر قانونی برابر ہوتی ہے؛ مثلاً اشرفی ایسے سکے زر مستند کہلاتے ہیں۔ اور بعض سکوں کی قدر ذاتی قدر قانونی سے کم ہوتی ہے: مثلاً روپیہ کہ اس میں چاندی دس آنے سے زیادہ قیمتی نہیں ہوتی، لیکن اس کی قدر قانونی سولہ آنے مانی جاتی ہے، ایسے سکے زر وضعی کہلاتے ہیں۔ تیسری صورت: یعنی قدر ذاتی کا قدر قانونی سے زیادہ ہونا اس وجہ سے قابل لحاظ نہیں کہ ہر دو قدر کا ایسا تعلق سراسر لاحاصل اور لہذا غیر اغلب ہے۔ اگر کسی سکے کی قدر ذاتی قدر قانونی سے زائد ہو تو اس کو لوگ محض ٹکڑے کے طور پر استعمال کریں گے؛ وہ بطور سکہ اس وجہ سے رائج نہیں ہو سکتا کہ سکہ قدر قانونی کا پابند ہوتا ہے، اور ایسی پابندی سے مالکان سکہ کو نقصان پہنچے گا۔ سکے کے طور پر چلنے کے بجائے سونے چاندی کے معمولی ٹکڑوں کی

مانند ان کی خرید و فروخت جاری ہو جائے گی، گویا ایسے سکے ہی نہ رہیں گے۔ ایک دوسرے اصول کی روسے بھی زر کی دو قسمیں قرار دی گئی ہیں :۔ اوّل وہ زر جسکے ذریعے سے بڑی سے بڑی مقدار قدر ادا ہو سکے اور اس کی ادائی و قبولیت فریقین پر قانوناً لازم ہو، مثلاً روپیہ اور اٹھنی کہ قانوناً دو روپے سے زائد ہر رقم ان کے ذریعے سے ادا ہونی چاہیئے نہ ان کے دینے سے کوئی انکار کر سکتا ہے اور نہ لینے سے۔ ایسے سکے جو قانوناً ہر مقدار قدر کی ادائی کے واسطے معین ہوں اصطلاحاً زر قانونی کہلاتے ہیں، تاکہ عوام کو روزمرّہ کے چھٹکل سودا سلف خریدنے میں سہولت ہو۔ زر قانونی کے چھوٹے چھوٹے حصے بھی رائج کر دیئے جاتے ہیں، لیکن ایسے حصے صرف قلیل مقدار قدر کی ادائی میں کام آتے ہیں، از روئے قانون بڑی مقدار کی ادائی میں ان کا استعمال لازم نہیں: مثلاً چونی، دونی، اکنی، اور پیسہ، یہ سب سکے روپے کے چھوٹے حصے ہیں، اور از روئے قانون صرف دو روپے تک اُن کے ذریعے سے ادا اور قبول کئے جا سکتے ہیں، اس سے زیادہ نہیں۔ آخر الذکر قسم کے سکے اصطلاحاً محدود زر قانونی کہلاتے ہیں ؂

زر قانونی اور محدود زر قانونی کی تفریق کی مصلحت غور کرنے سے بآسانی سمجھ میں آسکتی ہے۔ فرض کرو کہ کسی پر ہزار روپے قرض ہو اور روپیوں کی بجائے وہ پیسے ادا کرے تو قرضخواہ کو کس قدر وقت اور خسارہ ہوگا۔ اس تفریق کی ضرورت محسوس ہونے کے قصے میں بھی عجب لطف ہے۔ سنا ہے کہ انگلستان میں کسی بنک کے مخالفوں اور بدخواہوں نے اس کے دیوالہ نکلنے کا خوف لوگوں میں پھیلا دیا جن کا روپیہ جمع تھا وہ سب ہجوم کر کے بنک پر ٹوٹ پڑے، اور اپنی اپنی رقم کا مطالبہ کرنے لگے۔ جیسا کہ آگے چلکر واضح کیا جائے گا، بنک کا کل کاروبار اعتبار پر مبنی ہے، اور ایک ساتھ کل رقم جمع شدہ واپس کرنا دنیا کے بہترین بنک کے قابو سے بھی باہر ہے۔ اس موقع پر بنک کو بھی ایک ترکیب خوب سوجھی اس نے جلد سے جلد تانبے کے سکے فراہم کر کے انبار کے انبار لگا دیے اور ان کو گن گن کر لوگوں کو رقمیں

ادا کرنی شروع کیں، ہفتہ بھر گزر گیا لیکن بمشکل ہزار پونڈ ادا ہوسکے۔ اس عرصے میں بے اعتباری کا طوفان فرو کردیا گیا، لوگوں پر بدخواہوں کی چال کھل گئی، بنک سے رقموں کا مطالبہ بند ہوگیا، اور اس طرح پر بنک کی جان بچی۔ لیکن اس واقعے سے لوگوں کو بہت عبرت ہوئی اور چند ہی روز بعد زر میں قانوناً مذکورالصدر تفریق قرار دے دی گئی۔

تقریباً ہر ترقی یافتہ اور خود حکمران ملک میں زر قانونی زر مستند پایا جاتا ہے: یعنی جو سکہ بڑی رقموں کی ادائی میں کام آتا ہے، اس کی قدر فلزی اور قدر قانونی تقریباً برابر ہوتی ہے؛ حتیٰ کہ عوام سرکاری دارالضرب میں ساخت کے قلیل مصارف ادا کرنے پر اپنے سونے چاندی کے سکے تیار کراسکتے ہیں۔ اگر سکے کی ہر دو مذکورۂ بالا قدروں میں کچھ فرق ہوتا ہے تو صرف مصارف ساخت کے برابر: یعنی بمقدار مصارف ساخت قدر فلزی قدر قانونی سے کم ہوتی ہے عوام کو سرکاری دارالضرب میں سکہ تیار کرانے کی اجازت کا نتیجہ یہ ہے کہ جب قدر فلزی قدر قانونی سے کم ہوجائے (اگرچہ اس قسم کی کوئی قابل لحاظ تبدیلی کمتر ممکن ہے) تو لوگ بکثرت سکے ڈھلواتے ہیں، حتیٰ کہ سونے چاندی کی قلت سے قدر فلزی بڑھ کر قدر قانونی کے برابر آلگتی ہے۔ بغرضکہ زر کی بڑی مقدار جو بشکل زر قانونی رائج ہے، اسکی قدر فلزی اور قدر قانونی مساوی ہوتی ہے۔ البتہ محدود زر قانونی جس کی مجموعی مقدار بھی مقابلۃً بہت کم ہوتی ہے بشکل زر وضعی جاری ہے، اور اس کی خاص غرض وزن وجسامت سکہ کی موزونیت ہوتی ہے لیکن بعض ملکوں میں جن کو ترقی یافتہ اقوام کی سرپرستی حاصل ہے، اب تک زر وضعی کو زر قانونی قرار دے رکھا ہے: مثلاً ہندوستان کا روپیہ زر وضعی ہے، اس کی چاندی دس آنے سے زیادہ قیمتی نہیں، لیکن اس کی قدر قانونی سولہ آنے ہے، اور یہی روپیہ زر قانونی بھی ہے کہ زر کی مقدار کثیر اسی شکل میں موجود ہے۔ معاشئین زر وضعی کو بطور زر قانونی رائج کرنا سرکار کے حق میں باعث ننگ وعار قرار دیتے ہیں، ان کا قول ہے کہ سکے کی اصلی غرض ومنشا اس امر کی تصدیق ہے کہ اس کے ہم قدر سونا یا

چاندی اس میں موجود ہے۔ جبکہ لوگ سرکاری تصدیق پر اعتماد کریں تو کمتر قدر کے سونے یا چاندی کو سکے کا ہم قدر بنانا سراسر دھوکا دہی اور ظلم نہیں، تو اور کیا ہے بمقدار فرق قدرِ قانونی و قدرِ فلزی سرکار کو ایسے سکے بنانے میں نفع ضرور ہوتا ہے: مثلاً روپے کی ساخت میں تخمیناً ۳۰ فی صدی منافع شامل ہے۔ لیکن روشن خیال حکومتیں ایسے منافع کو جائز نہیں سمجھتیں۔ یہی منافع لوگوں کو مصنوعی سکہ بنانے کی ترغیب دے کر خود اس جرم کا محرک بن جاتا ہے، اور اگر خدانخواستہ سیاسی انقلابات کی بدولت ایسے زر کی قدر قانونی اڑ جائے تو صرف قدر فلزی باقی رہ جانے سے بمقدار فرق ہر دو قدر کل ملک کا مفلس ہو جانا ظاہر ہے۔

حاصل کلام یہ کہ اخلاقی و نیز معاشی لحاظ سے زر قانونی زر مستند ہونا لازمی ہے۔ البتہ محدود زر قانونی کا زر وضعی ہونا مضائقہ نہیں، بلکہ اکثر سہولت افزا ہوتا ہے۔ سکے کے متعلق اب صرف ایک بحث باقی ہے، وہ یہ کہ ہر ملک میں سکہ سازی کا حق سرکار نے اپنے لیے کیوں مخصوص کر رکھا ہے۔ اور چیزوں کی مانند سکہ بنانے کی بھی کارخانوں کو اجازت کیوں نہیں دی جاتی، اس تخصیص کا باعث سکے کے خواص میں مضمر ہے۔ اور بے شمار چیزیں تو برتنے کی خاطر خریدی جاتی ہیں، اور اسی وجہ سے ہم خریدتے وقت ان کی خوبی اچھی طرح پر تحقیق کر لیتے ہیں، لیکن زر بیشتر ایک آلۂ مبادلہ ہے: یعنی اکثر اس کا استعمال سوائے اس کے کچھ نہیں کہ دوسروں کو دے کر اس معاوضے میں ہم ضروری سامان خریدیں۔ اور اگر زر کی قدر از روئے قانون مقرر ہو تو سب زر ہماری نظر میں یکساں ہے؛ خواہ اس کی قدرِ فلزی قدرِ قانونی سے کم ہو یا زیادہ۔ اور چونکہ خرید میں سب سے کم قیمت دینا خریدار کے حق میں مفید ہے، وہ ناقص یعنی کمتر قدر فلزی والے سکوں میں قیمت ادا کرے گا۔ اور چونکہ ایسے سکے زر قانونی ہوں گے قدر قانونی کے حساب سے ان کو قبول کرنا فروشندہ پر لازم ہوگا۔ اور جب اس کی باری آئے گی تو وہ بھی ایسے ہی ناقص سکے دوسروں کو قیمت میں دے گا، اور دوسرا ان کو قبول کرنے پر اسی طرح مجبور ہوگا؛ حتیٰ کہ

ناقص سکوں کا رواج بہت پھیل جائے گا۔ عمدہ سکوں کی حالت یعنی جن کی قدر فلزی
وقدر قانونی برابر ہو، اس کے برعکس ہوگی۔ اول تو کاروبار میں چلانے کی بجائے
بطور خزینۃ القدر لوگ ان کو جمع کر کے رکھیں گے : یعنی جبکہ عمدہ اور ناقص سکے
رائج ہوں تو عمدہ اندوختوں میں جاگزین ہو جاتے اور ناقص رواج پاتے ہیں۔
دوم لوگ عمدہ سکوں کو ناقص بنا بنا کر بہت منافع کما سکتے ہیں۔ سوم آگے
چل کر واضح ہوگا کہ تجارت بین الاقوام میں کسی ملک کے زر کو دوسرے ممالک
قدر فلزی کے حساب سے قبول کرتے ہیں ؛ وہ قدر قانونی کیوں ماننے لگے۔ پس
عمدہ سکے چھنٹ چھنٹ کر بیرون ملک چلے جاتے اور ناقص رہ جاتے ہیں۔
سکوں کا یہ خاصہ کہ ان میں سے عمدہ غائب ہو جاتے اور ناقص رواج پاتے
ہیں، اس کے اولین محقق کے نام سے تعبیر پا کر قانون گریشم کہلاتا ہے۔ اس
قانون کا عملدرآمد عام مشاہدہ ہے۔ جب سرکار نئے نئے روپوں یا اشرفیوں کی
کوئی مقدار جاری کرتی ہے تو وہ سب بہت جلد غائب ہو جاتے ہیں اور ساتھ
ہی پرانے پرانے روپے زیادہ نظر آنے لگتے ہیں۔ اشرفی چونکہ زر مستند ہے اور
روپیہ زر علامتی، ہندوستان میں اشرفیاں اس قدر غائب ہو رہی ہیں کہ دوسرے
ملک والوں کو تعجب اور انگلستان والوں کو شکایت ہے ؛

آخر یہ اشرفیاں کہاں جاتی ہیں ؟ کچھ تو لوگ جمع کرتے ہیں اور جبکہ اشرفی
کی قدر فلزی بحساب روپیہ اس کی قدر قانونی سے بڑھ جاتی ہے، تو لوگ اس کو
بطور سونا فروخت کرتے اور گلا گلا کر اس کا زیور تیار کراتے ہیں۔ اشرفی کی قدر
قانونی ۱۵ روپے ہے لیکن وہ ۱۵ روپے سے زیادہ کو فروخت ہوتی رہتی ہے ؛

اوپر کی بحث سے واضح ہوا کہ بلحاظ مصنوعات سکے کی حالت بالکل
نرالی ہے، عام طور پر جو مال عمدہ ہوتا ہے وہی رواج پاتا ہے، اور اسی سکے
بنانے والے کارخانوں کو عروج و منافع حاصل ہوتا ہے۔ لیکن سکے ناقص ہو کر
بہت زیادہ رواج پکڑتے ہیں، اور ان کے بنانے والوں کو بہت ترقی اور
منافع ملتا ہے۔ عمدہ سکے غائب بھی بہت جلد ہو جاتے ہیں اور ان کے بنانے
والے دوسروں کے ہاتھ سراسر احمق بنتے ہیں ؛ اور کچھ نہیں۔ ایسی حالت میں

حصہ چہارم
باب بست ودوم

اگر سکہ سازی کی اجازت کارخانوں کو مل جائے تو یقیناً چند ہی روز میں کل زر نہایت ناقص ہو جائیگا؛ اور بعض ممالک میں ایسا تجربہ بھی ہو چکا ہے۔ اگر کہا جائے کہ سرکار کارخانوں کے بنے ہوئے سکوں کی جانچ پرتال کرتی رہے تو یہ طریق نہایت طوالت و دقت طلب ہوگا۔ اور پھر بھی ناقص سکوں کا اجرا بند ہونے کی امید نہیں کی جا سکتی۔ اس سے ہزار درجہ بہتر یہ ہے کہ مقررہ وزن اور خوبی کے سکّے سرکار خود اپنی نگرانی اور اہتمام سے تیار کرائے، اور سکہ سازی عوام کے حق میں تعزیری جرم قرار دیدے۔

چنانچہ مدت ہوئی کہ ہر ملک میں سکہ سازی خاص حق شاہی قرار دیدیا گیا اور اب سرکار کے اہتمام سے دارالضرب میں سکّے ڈھلتے ہیں۔

جہاں زر مستند رائج ہے، سرکاری دارالضرب میں عام لوگ ضروری مصارف ادا کرنے پر اپنے سونے چاندی کے سکّے تیار کرا سکتے ہیں؛ لیکن جہاں زر وضعی کا رواج ہے: جیسا کہ ہندوستان میں، عوام کو سکہ بنانے کی اجازت حاصل نہیں ہے۔ وجہ یہ ہے کہ سکہ سازی سے معقول منافع ہوتا ہے، اور اگر اجازت عام ہو جائے تو ملک بھر کا سونا چاندی سکہ ہی سکہ ہو جائے، اور کثرت سکہ سے جو دقتیں پیش آئیں وہ آگے چل کر قدر زر کے تحت میں بیان ہونگی۔ عوام کو سرکاری دارالضرب میں سکہ بنوانے کی اجازت ہونے نہ ہونے کا طریق علی الترتیب آزاد سکہ سازی اور مخصوص سکہ سازی کہلاتا ہے۔ انگلستان میں پہلا طریق رائج ہے اور ہندوستان میں آخرالذکر۔

باب بست وسوم

زر کاغذی

(۱) زر کاغذی کا رواج (۲) زر کاغذی کے اقسام
(۳) زر کاغذی کی خوبیاں (۴) زر کاغذی کے نقائص۔

زر کاغذی کا رواج

۱۔ بظاہر کس قدر تعجب معلوم ہوتا ہے کہ دو دو انگل کاغذ کے پرزے اور یوں بکثرت زر کے طور پر مستعمل ہوں! تمام ترقی یافتہ ملکوں میں زر کاغذی کا بہت رواج پایا جاتا ہے؛ چنانچہ ہندوستان میں بھی کروڑہا روپوں کے ہم قدر سرکاری نوٹ کاروبار میں بلا تکلف چل رہے ہیں۔ اس واقعے سے زر کی ایک بڑی خاصیت کا پتا چلتا ہے جس کا اس سے قبل بھی جا بجا حوالہ دیا جا چکا ہے۔ اگر کاغذ کے ٹکڑوں پر چند من گیہوں، شکر، نمک، یا روئی لکھ دیں تو کیا کوئی ان کو ان چیزوں کی بجائے قبول کر سکتا ہے؟ ہرگز نہیں کیونکہ یہ چیزیں تو کھانے پینے کے کام آتی ہیں اور کاغذ کے ٹکڑے اس لحاظ سے سراسر ناکارہ ہیں۔ نیز اگر سونے چاندی کے سکے محض آرائش میں بطور زیور استعمال ہوتے اور مبادلے میں ان سے کوئی کام نہیں لیا جاتا تو زر مسکوک کی بجائے زر کاغذی کا چلنا جو آرائش کے واسطے ناکارہ ہے محال تھا۔ لیکن واقعہ یہ ہے کہ عام طور پر کاروبار میں زر محض ایک آلۂ مبادلہ شمار کیا جاتا ہے گویا خود زر سے سوائے اس کے اور کوئی کام لینا مقصود نہیں کہ اس کے ذریعے سے دیگر بے شمار ضروریات حاصل کی جا دیں۔ پس زر محض ایک حکم نامہ ہے کہ اس کے پیش کرنے پر ہر قسم کا سامان دستیاب ہو جاتا ہے، اور سب لوگوں نے اس حکمنامے کی تعمیل اپنے اوپر واجب قرار دے دی ہے اور

حصہ چہارم
باب بست ویوم

جب زر محض ایک واجب التعمیل حکم نامہ قرار پایا کہ اس کے پیش کرنے والے کو لوگ اشیائے مطلوبہ مہیا کردیں تو خواہ یہ حکم نامہ دھات کے ٹکڑے پر منقوش ہو یا کاغذ پر تحریر ہو، اس کی تعمیل ہر حالت میں یکساں ہونی چاہیئے چنانچہ جب تحقیق ہوگیا کہ سو روپے اور سو روپے والے نوٹ دونوں کا عمل مبادلے میں یکساں ہے تو ان میں کوئی تفریق نہیں رہی؛ بلکہ بوجہ سہولت نوٹ کو ترجیح حاصل ہوگئی۔ واضح ہو کہ زر کے رواج میں رسم و عادات کو بہت بڑا دخل ہے کسی زمانے میں جب نوٹ نئے نئے جاری ہوئے تو لوگ ان کو قبول کرنے میں پس و پیش کرتے تھے، مگر آج یہ حالت ہے کہ کاروبار میں روپے سے بھی پیش پیش نظر آتے ہیں۔ گوناگون سہولتوں کی بدولت مصارف سفر کے واسطے تو گویا وہ مخصوص ہوگئے ہیں؛ اسی طرح پر کمی خرچ کے خیال سے لوگ منی آرڈر کی بجائے نوٹ رجسٹری یا بذر بیمہ کرا کے زر بھیجنا زیادہ پسند کرتے ہیں۔ کثرت استعمال سے لوگ زر کاغذی کے اس قدر عادی ہوجاتے ہیں کہ آلۂ مبادلہ کے علاوہ خزینۃ القدر کے طور پر بھی اس کو برتنے لگتے ہیں۔ چنانچہ یورپ اور امریکہ میں دولتمندوں کا لاکھوں روپیہ قیمتی اندوختہ اکثر نوٹوں کا ایک چھوٹا سا پلندہ ہوتا ہے، جس کو وہ بآسانی اپنے ساتھ دستی بیگ میں ہر کہیں لے جاسکتے ہیں۔ ہندوستان میں بھی لوگ زر بشکل نوٹ پس انداز کرنے لگے ہیں۔ المختصر زر کاغذی کے رواج کی کثرت و وسعت دیکھکر حیرت ہوتی ہے کہ لوگ کیسے دھوکے میں مبتلا ہیں، کاغذ کے ذرا ذرا سے بے قیمت ٹکڑوں کے معاوضے میں خوشی خوشی لاکھوں بلکہ کروڑوں روپے کا قیمتی سامان دیدیتے ہیں، اور چند کاغذی پرزوں کے مالک بن کر اپنے آپ کو کروڑپتی شمار کرنے لگتے ہیں۔ زر کاغذی کا روز افزوں رواج تو مسلم ہے، اب ذیل میں زر کاغذی کے اقسام کی خوبیاں اور نقص بیان کئے جاتے ہیں:

زر کاغذی

۲۔ زر کاغذی کے اقسام ذیل سے واضح ہوگا کہ وہ اول اول زر فلزی کا محض نمائندہ تھا، مگر بتدریج اس کا رواج اور اعتبار اس قدر بڑھا کہ بذات خود زر بن بیٹھا:

۱۔ نیابتی زر کاغذی گویا اس زر فلزی کی رسید ہوتی ہے، جو کسی

بنک میں یا ساہوکار کے پاس جمع کیا جائے۔ کسی زمانے میں لوگ اپنا اندوختہ چوری وغیرہ کے خوف سے دوسروں کے پاس رکھ دیتے تھے اور ان کو کچھ فیس بھی بطور معاوضۂ نگرانی دیتے تھے، حالانکہ آج کل جو لوگ کچھ زر بنک میں داخل کرتے ہیں ان کو خود بنک سود دیتا ہے۔ اس فرق کا باعث صاف ظاہر ہے، پہلے زمانے میں جمع شدہ زر کی صرف نگہداشت کی جاتی تھی، اور اب اس سے کاروبار چلانا بھی نہایت سہل ہے۔ اس زمانے میں سنار خاص طور پر دوسروں کے اندوختوں کی نگہداشت کیا کرتے تھے۔ اس غرض کے لیئے انھوں نے مضبوط تہ خانے بنوا رکھے تھے اور چوکیداروں کو بھی ملازم رکھتے تھے۔ کل مصارف ادا کرنے پر بھی فیس نگہداشت سے ان کو کچھ ضرور بچ رہتا ہوگا، ورنہ ایسی ذمہ داری وہ اپنے سر کیوں لینے لگے۔ جو شخص اس طور پر اپنا زر جمع کرتا تھا اس کو رسید دی جاتی تھی۔ بنکوں کا رواج ہونے سے نگہداشت اندوختہ کا کام سناروں کے ہاتھ سے نکل گیا۔ لیکن ایسا نمائندہ زر کاغذی بعض ممالک میں اب تک رائج ہے۔ چنانچہ امریکا میں لوگ اپنا زر مسکوک سرکاری خزانے میں داخل کر کے اسکی باضابطہ رسید لے لیتے ہیں، اور یہ رسید مثل زر چلتی ہے کسی کو اس کے قبول کرنے میں عذر نہیں ہوتا۔ اس رسید کا پیش کنندہ ہر وقت سرکاری خزانے سے زر مندرجہ وصول کرنے کا مجاز ہوتا ہے۔ سونے چاندی کے سکوں کی بڑی بڑی مقدار کس قدر وزنی ہوتی ہے اور ان کے مقابل ان سرکاری رسیدوں کا استعمال کس قدر آسان ہے یکم اکتوبر ۱۹۰۳ء کو امریکا میں ایسی بے شمار رسیدیں بقدر دو ارب ساڑھے پینتیس کروڑ روپیہ جاری تھیں، ان رسیدوں کو جدا جدا پروانۂ طلا و نقرہ اور مجموعی طور پر نیابتی زر کاغذی کہتے ہیں ؎

ب۔ اعتباری زر کاغذی وہ نوٹ کہلاتے ہیں جن کو سرکار یا کوئی بنک اس وعدے پر جاری کرے کہ ان کے پیش کنندہ کو بوقت مطالبہ فوراً زر فلزی بقدر مندرجہ نوٹ ادا کر دیا جائے گا۔ گویا وہ ادائی زر فلزی کے تحریری وعدے ہیں، اور ان کے پیش کنندہ جب چاہیں وعدے کی

تکمیل کرائیں۔ ایسے نوٹوں کے رواج کی بنا نوٹ جاری کرنے والے کا اعتبار ہوتا ہے۔ اگر عوام کو اس کے وعدے پر پورا بھروسا ہوگا تو لوگ بلا تامل ایسے نوٹ مثل زر استعمال کرنے لگیں گے تکمیل وعدہ کی بھی کسی کو جلدی نہ ہوگی اور بہت سے نوٹ برسوں گھومیں گے اور ان کو پیش کرکے زر فلزی کا مطالبہ کرنے کی نوبت نہ آئے گی۔ کثرت استعمال سے اول تو لوگ اس قدر عادی ہوجاتے ہیں کہ ان کے پاس سالہا سال نوٹ رکھے رہیں مگر ان کے بھنانے کا دل میں خیال تک نہیں گزرتا۔ مزید براں لوگ خود آپس میں نوٹوں کا زر فلزی ادا کرنا شروع کردیتے ہیں، جس طرح کہ روپے کے پیسے ملتے ہیں، نوٹ کے روپے بھی اسی طرح ملنے لگے ہیں۔ مدتوں تک نوٹ جاری کرنے والے سے ادائی زر فلزی کا مطالبہ نہ کرنے سے ایک اہم نتیجہ پیدا ہوتا ہے، وہ یہ کہ نوٹ جاری کرنے والے کو کل نوٹوں کے ہم قدر زر فلزی موجود رکھنا نہیں پڑتا بلکہ صرف ایک مناسب جزو مثلاً تیس یا چالیس فی صدی کفایت کرتا ہے۔

فرض کرو کہ دس کروڑ روپے کے قیمتی نوٹ جاری کیئے جائیں۔ اب چونکہ یہ کل نوٹ ایک ہی وقت پیش نہیں ہوسکتے اور بہت سے مدتوں واپس نہ آئیں گے؛ دس کروڑ کی بجائے تخمیناً تین چار کروڑ روپے موجود رکھنا مطالبات ادائی پورے کرنے کے واسطے کافی ہوگا۔ اس طرح پر گویا محض اعتبار کی بنا پر تین چار کروڑ روپے سے دس کروڑ کا کام چل سکتا ہے۔ واضح ہو کہ اعتبار میں اضافۂ دولت کی بہت قابلیت ہے۔ اس واقعہ کی ہم آئندہ بھی تشریح کریں گے یہاں مجمل اشارہ کافی ہے۔

بعض ممالک میں تو سرکار نے سکے کی مانند نوٹ جاری کرنا بھی اپنے واسطے مخصوص کرلیا ہے، اور کہیں یہ کام بپابندی قوانین بنکوں کے سپرد کردیا گیا ہے: مثلاً ہندوستان میں نوٹ سرکار کی طرف سے جاری ہوتے ہیں، اور ولایت میں انگلستان بنک نوٹ جاری کرتا ہے۔ البتہ سرکاری قوانین کی پابندی اس پر لازم ہے۔

زرِ فلزی کی جو مقدار ادائی نوٹ کے واسطے موجود رکھی جائے، اصطلاحاً سرمایۂ محفوظ زرِ کاغذی کہلاتی ہے۔ زرِ کاغذی اور اس کے سرمایۂ محفوظ کی مقداریں کیا نسبت رکھنی چاہئے، ایک نہایت دشوار اور معرکۃ الآرا مسئلہ ہے؛ اور اس کا جواب ہر ملک کی معاشی حالت سے متعلق ہے۔ یہ طویل بحث بنک اور زرِ کاغذی کی ایک جداگانہ کتاب کے واسطے موزوں ہے، یہاں اس کی گنجائش نہیں ؛

واضح ہو کہ اعتباری زرِ کاغذی کو بدل پذیر زرِ کاغذی بھی اس لئے کہتے ہیں کہ مطالبہ کرنے پر زرِ فلزی بقدر مندرجہ نوٹ فوراً مل سکتا ہے؛ حالانکہ بعض زرِ کاغذی میں یہ صفت مفقود ہوتی ہے۔ چنانچہ ایسی قسم ذیل میں بیان کی جاتی ہے:۔

ج۔ رسمی زرِ کاغذی سب سے زیادہ عجیب زر ہے۔ نہ تو وہ جمع شدہ زرِ فلزی کی رسید ہوتی ہے، اور نہ ادائی زرِ فلزی کا وعدہ سمجھی جاتی ہے۔ بلکہ دو دو انگل کے بے قیمت پرزے بذاتِ خود زر شمار ہوتے ہیں اور بیش قدر فلزی کی مانند چلتے ہیں۔ گویا کسی کاغذ کے ٹکڑے پر روپیہ چھاپ دیا اور وہ زرِ کاغذی بن کر رائج ہو گیا۔ یہی وہ زر ہے جو ٹھیٹ زرِ کاغذی کہلاتا ہے۔ اس کو انتہائی قسم کا زرِ وضعی سمجھنا چاہئیے کہ اس کی قدر قانونی قدر کاغذی سے صدہا گنی زیادہ ہو؛ حیرت ہوگی کہ لوگ ایسا زر کیونکر قبول کر لیتے ہیں۔ اس میں شک نہیں کہ آجکل عام بیداری کے زمانے میں محض قانونا کے زور سے ایسے زر کا اجرا بالجبر محال ہے؛ لیکن بعض حالتوں میں عوام برضا و رغبت ایسا زر قبول کر لیتے ہیں۔ جب زرِ فلزی کی قلت ہو اور کاروبار کے واسطے زیادہ زر درکار ہو تو ایسی کمی زرِ کاغذی سے پوری کی جا سکتی ہے؛ کچھ رسم و عادت کی بدولت اور کچھ قانون گریشم کے عمل سے۔ اب ایسا زر بلا تکلف مدتوں تک رائج رہ سکتا ہے۔ چنانچہ بعض دور افتادہ مقامات میں وہ اب تک جاری ہے۔ اسی طرح پر اگر کوئی ملک جنگ میں مصروف ہو اور مصارفِ جنگ میں دیگر ممالک

کو زرِ فلزی قدرِ ذاتی کے حساب سے ادا کیا جائے تو اندرون ملک میں زر کی قلت نمودار ہونی اغلب ہے۔ مزید براں اندرون ملک مصارف جنگ کے واسطے بھی زر درکار ہوگا دریں حالت کچھ وطن پرستی کے جوش میں، اور کچھ مجبوری کے خیال سے لوگ زر کاغذی قبول کرنے لگتے ہیں: چنانچہ اس طرح پر روس امریکا اور فرانس میں زر کاغذی رائج ہو چکا ہے۔ ایک مرتبہ انگلستان پر بھی ایسا نازک وقت آن پڑا تھا ۱۷۹۷ء سے ۱۸۱۹ء تک نوٹوں کی ادائی قانوناً بند کردی گئی، گویا اعتباری زر کاغذی رسمی زر کاغذی رہ گیا۔ لیکن چونکہ رسمی زر کاغذی انتہائی درجے کا زر وضعی اور لہٰذا بدترین قسم کا زر ہوتا ہے، روشن خیال حکومتیں اس کو پسند نہیں کرسکتیں، اور اگر بحالت مجبوری اس کو کبھی جاری بھی کرتی ہیں تو مالی حالت بہتر ہونے پر جلد سے جلد اس کو زرِ فلزی میں تبدیل کر دیتی ہیں۔ بہر حال، رسمی زر کاغذی متعدد ممالک میں جاری رہ چکا ہے، اور بعض میں اب تک بھی ہے۔ نیز تجربے سے ثابت ہو چکا ہے کہ اگر زرِ فلزی کی قلت ہو اور زر کاغذی سے صرف یہ کمی پوری ہوا نہ ربس تو زر کاغذی قدرِ قانونی کے حساب سے چل سکتا ہے۔ لیکن اس کی مقدار جتنی بڑھے گی اسکی قدر بھی قدرِ قانونی سے گھٹے گی: چنانچہ اسی واقعے سے ہم ابھی صفرتوں کے تحت میں بحث کریں گے ؛

رسمی زر کاغذی کو غیر بدل پذیر زر کاغذی بھی کہتے ہیں کیونکہ اسکے پیش کنندہ سے زرِ فلزی بقدر مندرجہ ادا کرنے کا کوئی وعدہ نہیں کیا جاتا اور نہ کوئی ایسی ذمہ داری لی جاتی ہے۔ اعتباری زر کاغذی کی مانند رسمی زر کاغذی بھی یا تو سرکار بطور خود جاری کرتی ہے یا بنکوں کے ذریعے سے۔ نیز واضح ہو کہ رسمی زر کاغذی کبھی تو شروع ہی سے علانیہ اس حیثیت سے جاری کیا جاتا ہے اور کبھی اعتباری زر کاغذی بھی جاری کنندہ کی مجبوریوں سے غیر بدل پذیر ہو کر مدت دراز یا قلیل کے واسطے اس درجے کو پہنچ جاتا ہے۔ نیز بعض رسمی زر کاغذی صرف وقت معینہ تک غیر بدل پذیر ہوتا ہے،

جس کے گزرنے کے بعد سرکار بتدریج اسکو زرِ فلزی میں تبدیل کرنا شروع کر دیتی ہے، اور بعض رسمی زر کاغذی ہمیشہ جاری رکھنا مقصود ہوتا ہے۔ رسمی زر کاغذی میں زرِ وضعی کی خرابیاں بدرجۂ اولیٰ موجود ہیں، البتہ اگر حالات موزوں میں مناسب مقدار جاری کی جائے تو قدرِ قانونی کے حساب سے اس کا چلنا دشوار نہیں، لیکن بصورت دیگر رسمی زر کاغذی کی قدر اس کی قدرِ قانونی سے بدرجہا گھٹ جانی یقینی ہے ÷

زر کاغذی کی خوبیاں

۲- اگرچہ سونا نہایت بیش قیمت دھات ہے لیکن آجکل کاروبار کی مقدار اس قدر بڑھی ہوئی ہے کہ اگر خرید و فروخت میں سونے کے سکے بھی ادا کیئے جائیں تو ان کا وزن نہایت وقت طلب اور تکلیف دہ ہوگا صرف لندن کے صرافے لمبارڈ اسٹریٹ میں اوسطاً تین کروڑ پونڈ یعنی تیس کروڑ روپے روزانہ کا لین دین ہوتا ہے، اور ہر ملک کے کاروباری مرکز میں ایسے بہت سے صرافے قائم ہیں۔ اب اگر سونے کے سکے ادائی میں استعمال کیئے جائیں تو صرف لندن کے صرافے میں تخمیناً چار پانچ ہزار من وزنی سکے روزانہ درکار ہوں گے، اور چاندی کے سکوں کا وزن کم و بیش بیس ہزار من ہوگا۔ اگر سکوں کے اتنے بڑے بڑے وزن روزانہ منتقل کرنے پڑیں تو کاروبار چل چکا، کوئی اور دھات تو ایسی دستیاب نہ ہو سکی جس میں عمدہ زر کے مذکورالصدر خواص بھی موجود ہوتے، اور جو اسقدر بیش قیمت ہوتی کہ بڑی بڑی مقدار قدر کی ادائی میں بھی اس کا وزن نہایت کم رہتا۔ اس میں شک نہیں کہ ہیرے جواہرات سونے سے صدہا گنے قیمتی ہوتے ہیں، لیکن بوجوہ معلومہ وہ بطور زر استعمال نہیں ہو سکتے۔ بعض دھاتیں بھی مثلاً ریڈیم و پلیڈیم سونے سے بیش قیمت ہاتھ لگی ہیں لیکن چند تولوں سے زیادہ اب تک دستیاب نہیں ہو سکیں، اور بحیثیت زر ان کا حال بھی کم و بیش جواہرات کا سا ہے۔ پس سکوں کی گراں باری سے بچنے کے لیئے چند در چند طریق ایجاد کیئے گئے، ان میں سے ایک خاص تو زرِ کاغذی ہے، اور باقی دو یعنی ہنڈی و چک علی الترتیب مبادلات خارجہ اور بنک کے تحت میں آئندہ بیان

کئے جائیں گے ؛

زر کاغذی کے ہلکے پن کے کیا کہنے! دو انگل کے پرزے پر چاہے جتنی بڑی مقدار زر چھاپ دیجئے! دس دس ہزار کے دس ہندوستانی نوٹ لے کر ایک لاکھ روپے چھوٹے سے چرمی بٹوے میں رکھ لیجئے اور بلا تکلف ساتھ لئے پھرئیے : گویا دس روپے بھر بھی بار جیب پر نہیں۔ چنانچہ نوٹوں کے رواج کا ایک بڑا باعث اُن کا ہلکا پن ہے، ولایت میں سونے کے سکے بیشتر نوٹ بھنانے میں کام آتے ہیں، ورنہ اکثر بڑے بڑے لین دین نوٹوں کی شکل میں تکمیل پاتے رہیں ؛

حاصل کلام یہ کہ آج کل کے کثیر المقدار کاروبار کے واسطے سونے کے سکے بھی بغایت گراں بار ہیں۔ اور زر کاغذی کا ہلکا پن اس کے رواج کا ایک بڑا سبب ہے ؛

زر کاغذی کی خوبی کے متعلق ایک یہ بحث بھی نہایت دلچسپ اور نتیجہ خیز ہے کہ آیا اس سے دولت میں بھی کوئی حقیقی اضافہ ہوتا ہے یا نہیں۔ بظاہر تو یہ خیال کہ کاغذ کے ٹکڑوں پر زر کی بڑی بڑی مقدار چھاپ کر دولت پیدا کی جا سکتی ہے، سراسر لغو اور مضحکہ خیز معلوم ہوتا ہے! لیکن غور او رمشاہدے کے بعد معاملہ اس کے برعکس نظر آئے گا۔ زر کاغذی سے دولت میں ایک حد تک اضافہ ضرور ہو سکتا ہے اور ہو رہا ہے! لیکن یہ ناممکن ہے کہ زر کاغذی کی کوئی مقدار جاری کر کے ہم دولت میں حسب دلخواہ اضافہ کر سکیں۔ زر کاغذی کا اجرا نہایت دشوار معاشی فن ہے، جس میں بہت کم لوگوں کو مہارت تامہ حاصل ہو سکتی ہے۔ اس کے اصول دقیق اور پیچیدہ ہیں، اوران کے عملدرآمد کے واسطے بیحد وسعتِ معلومات اور باخبری ضروری ہے۔ اجرائے زر کاغذی کے اصول سے یہاں مفصل بحث نہیں کی جا سکتی، اس کے واسطے ایک جداگانہ کتاب درکار ہے۔ یہاں صرف چند مثالوں سے یہ جتانا مقصود ہے کہ زر کاغذی سے دولت میں کیونکر اضافہ ممکن ہے! نیز آگے چل کر نقائص کے تحت میں واضح ہو گا کہ کس حالت میں زر کاغذی اضافۂ دولت سے معذور

ہو سکتا ہے ؛

اعتباری زر کاغذی کا رواج آج کل ہر ملک میں بڑھا ہوا ہے، اور ہونا بھی ایسا ہی چاہیئے؛ کیونکہ اس میں زر کاغذی کی بیشتر خوبیاں اور کمترین نقص پائے جاتے ہیں: ہلکے پن کی خوبی تو سب قسم کے زر کاغذی میں عام ہے، رہا اضافۂ دولت، نیابتی زر کاغذی سے تو صرف بوجہ ہلکے پن کے لین دین میں سہولت ہوتی ہے، دولت میں کوئی اضافہ نہیں ہوتا؛ کیونکہ اس کے ہم قدر زر مسکوک سرکاری خزانے میں بیکار پڑا رہتا ہے ؛

رسمی زر کاغذی انتہائی درجے کا زر وضعی ہے اور اس کے کل نقائص بدرجۂ اتم اس میں موجود ہیں؛ اس کے اجرا میں اگر پوری پوری احتیاط برتی جائے جو نہایت دشوار ہے تو بطور زر فلزی اس کا رواج ممکن ہے، اور اس طرح پر زر کاغذی کی جتنی مقدار رائج ہو وہ گویا دولت میں اضافہ شمار ہوگی؛ لیکن ذرا سی بے احتیاطی سے اس کی قدر میں بیحد تخفیف ہونی اغلب ہے۔ اس واقعے سے نقائص کے تحت میں ہم ابھی پھر بحث کریں گے۔ یہاں یہ جتانا مقصود ہے کہ رسمی زر کاغذی کا استعمال بہت احتیاط طلب اور خطرناک ہے، اس سے اضافۂ دولت ممکن ہے، لیکن ایسے اضافے کا ثبات نہایت دشوار ہے۔ اکثر یہ ہوتا ہے کہ کچھ عرصے بعد زر کاغذی کی قدر میں اس قدر تخفیف ہوتی ہے کہ کل اضافہ غائب ہو جاتا ہے، اور عوام طرح طرح کی مالی دقتوں میں مبتلا ہو کر تباہ ہو جاتے ہیں، اور ملک کی حالت درست کرنی دشوار ہو جاتی ہے۔ حاصل کلام یہ کہ نیابتی زر کاغذی سے تو دولت میں کوئی اضافہ نہیں ہوتا اور رسمی زر کاغذی سے جو اضافہ ہوتا ہے وہ دیرپا کم ہوتا ہے؛ لیکن ان کے برعکس اعتباری زر کاغذی سے دولت میں اضافہ بھی ہوتا ہے اور وہ مقابلۃً دیرپا بھی ہے ؛

اعتباری زر کاغذی کی مذکورالصدر خوبی کا باعث درحقیقت وہ میانہ روی ہے جو اس کے اجرا میں اختیار کی جاتی ہے؛ نہ تو نیابتی زر کاغذی کی مانند اس کا ہم قدر زر فلزی بغرض ادائی ہر وقت موجود رکھا جاتا ہے کہ اس کا

ایک بڑا حصہ بیکار پڑا رہے، اور نہ رسمی زر کاغذی کی طرح وہ بغیر کسی سرمایۂ محفوظ کے جاری کیا جاتا ہے کہ زر فلزی سے اس کی ادائی ممکن نہ ہو، اور ذرا سی کثرت سے اس کی قدر بے حا گھٹ جائے۔ بلکہ اعتباری زر کاغذی میں زر فلزی بقدر مندرجہ بوقت مطالبہ فوراً ادا کرنے کا وعدہ ہوتا ہے، اور جب کہ زر کاغذی جاری کرنے والے پر لوگوں کو پورا اعتبار ہوتا ہے تو اس وعدے کی تکمیل کی کسی کو عجلت نہیں ہوتی، مدتوں لوگ نوٹ آپس میں برتتے اور بھناتے رہتے ہیں اور عرصے بعد سرکاری خزانے یا بنک میں بغرض ادائی زر فلزی پیش کرتے ہیں نتیجہ یہ ہے کہ کل جاری شدہ نوٹوں کی مجموعی قدر کا صرف ایک مناسب حصہ بشکل زر فلزی بغرض ادائی موجود رکھنا کافی ہوتا ہے: مثلاً دس کروڑ روپے کے نوٹ جاری کیئے جائیں تو ان میں سے صرف تھوڑے تھوڑے ایک وقت میں ادائی زر فلزی کے واسطے پیش کیئے جائیں گے اور ہر وقت تخمیناً ۲۰، ۳۰ فی صدی زر فلزی بطور سرمایۂ محفوظ موجود رکھنا ادائی کے واسطے کافی ہوگا: گویا اس طرح پر دو کروڑ روپے سے بذریعے اعتباری زر کاغذی دس کروڑ کا کام نکلے گا، اور دولت میں بقدر آٹھ کروڑ اضافہ ہو جائے گا۔ نیز جب تک ہر وقت ان کی ادائی بشکل زر فلزی یقینی ہوگی ان کی قدر میں تخفیف محال ہوگی؛ البتہ اگر کسی اہم انقلاب کی وجہ سے نوٹ جاری کرنے والے کا اعتبار گھٹ جائے تو قدر میں تخفیف ہونی اغلب ہے: لیکن ایسا شاذ و نادر ہوتا ہے۔ مدت ہائے دراز تک اعتباری زر کاغذی مثل زر فلزی مقررہ قدر کے حساب سے جاری رہتا ہے اور اس کا باعث وہی اعتبار اور یقینی ادائی زر فلزی ہے ۔

سنہ ۱۸۷۰ء کی مشہور جنگ فرانس و جرمنی میں فرانس بہت زیر بار ہوا، اول تو بہت سا زر فلزی دیگر ممالک کو چلا گیا جہاں سے سامان جنگ خریدا جاتا تھا؛ دوم ایک رقم کثیر جرمنی کو بطور تاوان دینی پڑی: زر کی بڑی قلت ہو گئی۔ بالآخر فرانس نے بقدر ایک ارب روپے کے اندرون ملک زر کاغذی رائج کیا، تب کہیں کام چلا۔ اب اگر یہ رقم کثیر فرانس کسی دوسرے ملک سے قرض لیتا تو اس حالت میں اس کو کم از کم ۵ فیصدی کے حساب سے

پانچ کروڑ سالانہ سود دینا پڑتا۔ اول تو زر کی قلت تھی، دوم قوم بیدار تھی، اور اپنے نفع نقصان کو خوب سمجھتی تھی، زر کاغذی کے اجرا میں کوئی دقت پیش نہیں آئی، اور جوں جوں مالی حالت سدھرتی گئی زر کاغذی بھی زر فلزی میں تبدیل ہوتا گیا، حتیٰ کہ اس کی مقدار گھٹتے گھٹتے رسمی زر کاغذی کے بجائے وہ اعتباری زر کاغذی بن گیا: یعنی زر فلزی کی کثرت سے ایسے نوٹوں کی ادائی پورے طور پر یقینی ہوگئی۔ فرانس کی طرح دیگر ترقی یافتہ ممالک نے بھی مالی دقتوں کی حالت میں زر کاغذی سے فوری اضافۂ دولت کا کام لیا ہے، مگر بعد کو حالت بہتر ہوتے ہی زر کاغذی کی مقدار گھٹا کر اور زر فلزی کی بڑھا کر ان میں ایسا تناسب قائم کر دیا کہ زر کاغذی بجائے رسمی کے اعتباری بن گیا ؛

جزیرۂ گرنسی کے گورنر نے اس کے شہر سینٹ پیٹرس میں ایک بازار تیار کرانا چاہا، لیکن ضروری مصارف کے واسطے زر نہ تھا، اس نے ساٹھ ہزار روپے کے قیمتی نوٹ تیار کرا کر ان کو زر قانونی قرار دیدیا، اور جو لوگ بازار بنانے میں شریک تھے ان کو اجرت میں وہی نوٹ دیئے۔ جب بازار تیار ہو گیا تو اس کی آمدنی سے چند ہی سال میں وہ کل نوٹ زر فلزی میں ادا کر دیئے اور اس طرح پر بظاہر ایک پیسہ صرف ہوئے بغیر ایک بڑی جائداد بن گئی ؛

زر کاغذی کا رواج ہر ترقی یافتہ ملک میں پھیلا ہوا ہے۔ فرانس میں تخمیناً پانچ ارب روپے قیمتی زر فلزی سے کاروبار چلتا ہے؛ اور انگلستان میں صرف دو ارب سے، اور لطف یہ کہ انگلستان کا کاروبار فرانس سے کہیں بڑھا ہوا ہے۔ علاوہ کاروباری طریق اختلاف کے اس فرق کا باعث زر کاغذی کا رواج بھی ہے ؛

اندازہ کیا جاتا ہے کہ صرف اعتباری زر کاغذی کے ذریعے سے برطانیۂ عظمیٰ اور آئرلینڈ میں زر بقدر پچاس کروڑ بڑھا لیا گیا ہے؛ اور اس پر رقم کثیر بطور سود حاصل ہوتی ہے ؛

لیکن یہ جتانا بے محل نہ ہوگا کہ زر کاغذی صحیح طور پر رائج کرنا بیحد دشوار

حصۂ چہارم
باب بست ودوم

کام ہے۔ اس کے اصول وطریق کی تفصیل نہایت پیچیدہ اور طویل ہے، خود ماہرین میں بھی بہت اختلاف رائے پھیلا ہوا ہے۔ ہم نے چند خاص اصولوں کا حسب موقع مجملاً ذکر کر دیا ہے، مفصل بحث کی موجودہ کتاب میں گنجائش نہیں، اس کے واسطے ایک جداگانہ کتاب موزوں ہوگی۔

زر کاغذی کے نقائص

۴ - زر کاغذی کے نقائص کی طرف اس سے قبل بھی جا بجا اشارہ کیا جا چکا ہے، یہاں ان کو یکجا پیش کیا جاتا ہے:۔

ا - زر کاغذی کی قدر از حد ضعیف البنیان ہے، اگر سرکار مالی دقتوں میں مبتلا ہو کر نیابتی یا اعتباری زر کاغذی کو زر فلزی میں ادا کرنے سے مدت دراز تک معذور ہو جائے یا حکومت کے انقلاب سے موجودہ زر کاغذی غیر مروج قرار دے دیا جائے تو لوگوں کے پاس دو دو کوڑی کے کاغذی پرزوں کے سوائے اور کیا باقی رہ جائے گا۔ گویا زر کاغذی کی قدر سراسر قانونی ہے، اور وہ حکومت کی خوش حالی اور اس کے استحکام پر سراپا منحصر ہے۔ زر کاغذی کی قدر کاغذی تو ناقابل لحاظ ہے اس کے برعکس زر فلزی میں علاوہ قدر قانونی کے قدر ذاتی بھی ہوتی ہے۔ زر مستند کے غیر مروّج قرار پانے سے تو اس کی قدر میں بہت کم فرق پڑے گا؛ لیکن زر وضعی بھی غیر مروج ہونے کے بعد کچھ نہ کچھ قدر ذاتی قائم رکھ سکے گا: زر کاغذی کی طرح وہ بھی سراسر بے قدر نہ ہو جائے گا۔ سونا چاندی سی دھاتیں علاوہ زر کے اور بہت سی مصنوعات میں بھی کام آتی ہیں، اور اگر بطور زر ان کا استعمال ترک بھی ہو جائے تو ان کی قدر میں کوئی انتہائی فرق نمودار نہ ہوگا، قدر گھٹے گی ضرور مگر بہت زیادہ نہیں۔

ب - زر کاغذی کی قدر سراسر محدود اور مقامی ہوتی ہے۔ زر کی قدر قانونی تو صرف سلطنت متعلقہ کے اندر اندر قبول کی جاتی ہے، زر فلزی دوسرے ممالک میں بجائے قدر قانونی قدر ذاتی کے حساب سے چلتا ہے؛ لیکن بلا تکلف چل سکتا ہے۔ اس کے برعکس چونکہ زر کاغذی کی قدر سراسر قانونی ہوتی ہے، اور قدر کاغذی کوئی حقیقت نہیں رکھتی، اس لئے

زر کاغذی دوسرے ممالک میں نہیں چل سکتا:
واضح ہو کہ بعض زر کاغذی جن کی ادائی بشکل زر فلزی بغایت یقینی ہو دیگر ممالک میں بھی چندروزہ رواج پا سکتا ہے: مثلاً انگلستان بنک کے نوٹ دیگر ممالک میں بھی قبول کر لیئے جاتے ہیں، لیکن وہ جلد انگلستان پہنچ جاتے ہیں۔ مدت تک اور بکثرت وہ دوسرے ممالک میں رائج نہیں ہو سکتے، اور رسمی زر کاغذی تو بیرون ملک محض کاغذی پرزہ رہ جاتا ہے:

ج - قدر زر کے تحت میں آگے چل کر واضح ہو گا کہ اگر زر فلزی خواہ وہ زر مستندہی کیوں نہ ہو کاروباری ضروریات سے زیادہ مقدار میں جاری کر دیا جائے تو اس کی قدر میں تخفیف ہو جائیگی پس جب زر کاغذی جو سراسر وضعی ہے، ضرورت سے زیادہ مقدار میں جاری کیا جائے تو اس کی قدر کے اس سے کہیں زیادہ گھٹنے میں کیا شک ہو سکتا ہے۔ زر فلزی تو دھاتوں کی رسد پر منحصر ہے اور دھاتوں کی رسد محدود ہے۔ نیابتی زر کاغذی بھی زر فلزی کا پورا پابند ہے، اور اعتباری زر کاغذی کے اضافے پر بھی ضروری سرمایۂ محفوظہ کی حد قائم ہے؛ لیکن رسمی زر کاغذی تمام پابندیوں سے آزاد ہے۔ گورنمنٹ جس قدر چاہے چھاپ کر جاری کر دے، تجربے سے بخوبی ثابت ہو چکا ہے کہ اگر رسمی زر کاغذی کی بھی مقدار مناسب حدود کے اندر اندر رکھی جائے تو بلا وقت قدر قانونی کے حساب سے وہ چل سکتا ہے۔ چنانچہ ۱۷۹۷ء سے ۱۸۱۹ء تک بنک انگلستان کے نوٹوں کی ادائی بشکل زر فلزی بند رہی، اور بلا تخفیف قدر قانونی اس عرصے تک وہ بطور رسمی زر کاغذی جاری رہے۔ بنک فرانس کے نوٹ جو رسمی زر کاغذی ہیں اور قدر قانونی کے حساب سے بلا تکلف جاری ہیں تو وجہ یہ ہے کہ جاری کرنے والے ماہرین مالیات نے ان کی مقدار نہایت مناسب رکھی ہے۔ لیکن رسمی زر کاغذی کی تاریخ نہایت افسوسناک واقعات سے لبریز ہے جن کو پڑھ پڑھ کر آج عبرت و ہدایت حاصل

حصۂ چہارم
باب بست و دوم

کی جارہی ہے۔ جبکہ رسمی زرکاغذی اول اول رائج ہوا تو اس کے اصول کا نہ پورا پورا علم تھا، اور نہ اس کے عمل کا ٹھیک تجربہ"۔ ایسے زر کے اضافے میں چونکہ سوائے کاغذ چھپوانے کے اور کوئی وقت ہی نہ تھی، کبھی تو مالی ضروریات کے دباؤ سے اور کبھی حرص و طمع کے اثر سے رسمی زر کاغذی مقدار مناسب سے بہت زیادہ رائج کردیا گیا جس کا نتیجہ از حد تخفیفِ قدر نکلا: مثلاً جنگ فرانس و جرمنی سے خستہ حال ہو کر اٹھارھویں صدی کے آخر میں فرانس نے رسمی زر کاغذی جاری کیا جو ضرورت سے بیس گنا زیادہ تھا۔ اب اگر زر فلزی کی بھی اتنی زائد از ضرورت مقدار جاری کی جاتی تو اس کی قدر میں یقیناً تخفیف پیدا ہو جاتی، اور پھر رسمی زر کاغذی کے تو کہنے ہی کیا ہیں، اس کی قدر میں اس قدر تخفیف ہوئی کہ فروری ۱۷۹۶ء میں ایک جوڑا جوتا ڈھائی ہزار روپے والے زر کاغذی کو فروخت ہوا!

جب کہ زر کاغذی کی قدر میں تخفیف نمودار ہوتی ہے، اور زر فلزی کی سابق قدر بحال رہتی ہے تو دونوں کی قدر قانونی مساوی ہوتی ہے۔ قانون گریشم کے مطابق زر فلزی جو کہ بہتر زر ہے، غائب ہونا شروع ہوتا ہے، اور زر کاغذی جو کہ بدتر زر ہے ہر طرف پھیل جاتا ہے۔ بالآخر کاروبار میں زر فلزی اور زر کاغذی کی قدریں باوجودیکہ وہ مساوی القدر ہیں فرق نمودار ہو جاتا ہے: مثلاً بیس روپے قدر قانونی والا زر کاغذی دس بلکہ پانچ روپے قدر قانونی والے زر فلزی کا ہم مقدار مانا جانے لگتا ہے۔ ساتھ ہی ساتھ تمام چیزوں کے دو نرخ قرار پا جاتے ہیں۔ بحساب زر کاغذی وہ گراں فروخت ہوتی ہیں اور بحساب زر فلزی نسبتہً ارزاں: مثلاً اگر ہم قیمت زر کاغذی میں ادا کریں تو بیس روپے قدر قانونی والا زر کاغذی طلب کیا جائے گا، اور اگر زر فلزی میں تو صرف پانچ روپے کافی ہوں گے۔ روس، امریکا اور فرانس کو شروع شروع میں زر کاغذی کی تخفیفِ قدر کا جو تلخ تجربہ اٹھانا پڑا وہ تاریخ زر کاغذی

میں اب تک بطور عبرت وہدایت پیش کیا جاتا ہے ؀

جب کہ زر کاغذی کی قدر میں تخفیف نمودار ہو تو ثابت ہوا کہ ضرورت سے زیادہ مقدار رائج ہے۔ پس مزید اجرا کو فوراً بند کرکے زر کاغذی کی مقدار گھٹانے کی فکر کرنی چاہیے، اور اس کا آسان طریق یہ ہے کہ زر کاغذی جوں جوں سرکاری خزانے میں آئے ضایع کردیا جائے حتیٰ کہ زر کاغذی اور زر فلزی کی قدر برابر آ لگے۔ اس طریق سے زر کاغذی کی مقدار گھٹانے میں سرکار کو فوری نقصان ضرور برداشت کرنا پڑے گا اور یہ جب ہی ممکن ہے کہ سرکاری مصارف سے زیادہ ہو ؀

اگر ضرورت سے زائد زر کاغذی کا رواج بحال رکھا جائے تو تخفیف قدر کی بدولت ملک ایسے بھنور میں پھنس جائے گا کہ اس سے کاروبار کی کشتی صحیح سلامت نکالنی دشوار ہو جائیگی، اور اجرائے زر کاغذی سے ملک کو جو فوری نفع پہنچا ہوگا اس سے بدرجہا زیادہ مضرت آخر میں اٹھانی پڑے گی ؀

مقدار زر کا تعین ہر ملک کی ضروریات اور معاشی حالت سے متعلق ہے، اس کا کوئی عام اصول قرار دینا محال ہے؛ جو کچھ کہا جا سکتا ہے وہ یہ ہے کہ مقدار ضرورت کے ہم پلہ ہو زیادہ نہ ہو ؀

باب بست و چہارم

تجارت بین الاقوام

(۱) قوم کا معاشی مفہوم (۲) تجارت بین الاقوام اور اس کی صورتیں (۳) قدر و قیمت بین الاقوام (۴) اقسام تجارت (۵) آزاد تجارت (۶) تجارت ماموں (۷) تفریق اقوام (۸) زراعت اور صنعت و حرفت (۹) قوم کے معاشی وسائل اور ان کا استعمال (۱۰) طریق تامین کی تفصیل (۱۱) محصول تامین و محصول مال۔

قوم کا معاشی مفہوم

۱۔ تجارت بین الاقوام کی بحث میں سب سے اول قوم کا مفہوم تشریح طلب ہے۔ سب جانتے ہیں کہ قوم میں وہ کل گروہ داخل ہے جو کسی خطۂ زمین میں آباد ہو، ایک حکومت کے تابع ہو، اور اکثر ایک ہی زبان بولتا ہو؛ نیز اس میں اگرچہ مذہب اور رسم رواج کا یکساں ہونا لازمی نہیں مگر اغلب ضرور ہے۔ اس ملکی، سیاسی، مذہبی اور معاشرتی یکسانیت کا معاشی نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ محنت اور اصل قوم کے درمیان از حد انتقال پذیر ہوتا ہے۔ حدود قوم کے اندر اندر بہ تلاش روزگار مزدور بلاوقت گھومتے ہیں اور لوگوں کو شغل اصل میں بھی کوئی تامل نہیں ہوتا۔ قوم کی مذکورالصدر تعریف مثبت ہے اور اسی سے منفی نتائج نکالے گئے ہیں جو قوموں کے مابین حدّ فاصل کا کام دیتے ہیں یعنی جبکہ دو گروہ میں مذکورۂ بالا یکسانیت مفقود ہو مثلاً دور افتادہ خطّوں میں آباد ہوں، مختلف زبانیں بولیں، مختلف حکومتوں کے تابع ہوں، ان کے مذہب اور رسم و رواج بھی جدا ہوں، تو ان کے درمیان محنت و اصل مقابلۃً بڑی حد تک غیر انتقال پذیر ہوں گے؛ لہٰذا بجائے

ایک قوم کے دو جداگانہ قوم شمار کیے جائیں گے۔ پس واضح ہوا کہ ازروئے معاشیات قوم سے مراد انسانوں کے ایسے گروہ ہیں جن کے درمیان ملکی، سیاسی، مذہبی اور معاشرتی یکسانیت کی بدولت محنت و اصل کافی طور پر انتقال پذیر ہوں۔ گویا ہر قوم کے مقابل باقی دیگر اقوام میں یکسانیت کی بجائے ملکی، سیاسی، مذہبی یا معاشرتی اختلاف پایا جاتا ہے۔ لہذا مابین اقوام محنت اور اصل بڑی حد تک غیر انتقال پذیر رہتے ہیں۔ واضح ہو کہ محنت و اصل کی انتقال پذیری و غیر انتقال پذیری جو قوم کی ترکیب اور تفریق کی معاشی علامات قرار دی جاتی ہیں وہ خود بہت کچھ غیر معین ہیں اور ان دونوں میں صرف کمی بیشی مدارج کا فرق ہے اور بس۔ ورنہ عام بیداری اور ذرائع آمد و رفت کی سہولت کی بدولت محنت و اصل کی انتقال پذیری مابین اقوام بھی نسبتہً بہت بڑھ گئی ہے اور انکا قطعاً غیر انتقال پذیر ہونا محال ہے۔ اسی تذبذب کی بدولت بعض حالتوں میں علمی لحاظ سے قوم کی تفریق بہت دشوار ہو جاتی ہے۔ لیکن اصطلاحات کا عدم تعین تو کل علوم عمرانی اور خصوصاً معاشیات کی عام کمزوری ہے۔ بہر حال اگرچہ مذکورۂ بالا معاشی مفہوم بالکل معین اور قطعی نہیں تاہم اکثر موجودہ اقوام پر وہ عائد ہوتا ہے اور عملی طور پر شناخت و تفریق اقوام میں قابل قدر مدد دیتا ہے ؛

حاصل کلام یہ کہ حدود قوم کے اندر محنت و اصل بلا تکلف ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل ہوتے رہتے ہیں اور ان کی یہی انتقال پذیری گویا قوم کی معاشی شناخت مانی جاتی ہے لیکن اس کے برعکس مابین اقوام محنت و اصل مقابلۃً کمتر نقل پذیر پائے جاتے ہیں جس کو عدم انتقال پذیری سے تعبیر کرتے ہیں۔ تفریق اقوام کی معاشی علامات اور بھی ہیں مثلاً احاطۂ قوم کے اندر اگر اجرت یا شرح سود میں کہیں بقدر دس فی صدی اضافہ نمودار ہو تو اس سے مستفید ہونے کے لیے محنت اور خصوصاً اصل فوراً وہاں جا پہنچے گا لیکن اگر حدود قوم کے باہر یعنی دوسری قوم میں اجرت و شرح سود بقدر ۲۰ فی صدی بھی زائد پائی جائے تو اصل اور خصوصاً محنت کو مذکور الصدر دقت آمیز اختلافات کی وجہ سے وہاں جانے

میں تامل ہوگا۔ اور بیشی شرح سے فائدہ اٹھانا منظور نظر آئے گا۔ لیکن واضح ہو کہ شاید
۵ فی صدی بیشی کے واسطے خود قوم کے اندر اندر بھی محنت و اصل انتقال گوارا نہ
کرے گا اور سو یا پچاس فی صدی اضافے کے لیئے دوسری قوم میں بھی پہنچ جائے
تو عجب نہیں۔ پس صاف ظاہر ہے کہ محنت و اصل کی اصطلاحی نقل پذیری
میں صرف مدارج کا فرق ہے۔ یہ ہر دو صفات نہ قطعی ہیں نہ جداگانہ ؛

قوم کے مذکورۂ بالا معاشی مفہوم سے واضح ہوا کہ محنت و اصل کا آزادانہ
مقابلہ بیشتر ہر قوم کے اندر جدا جدا محدود ہے۔ اگرچہ قیام امن، توسیع ذرائع
آمد و رفت، عام بیداری اور گوناگوں معاشی ترقیات کی بدولت محنت و
اصل دوسرے ملک اور قوموں میں بھی بہ نسبت سابق بہت زیادہ دورہ
کرنے لگے ہیں۔ تاہم ان کی اندرون قوم اور بیرون قوم انتقال پذیری میں
قابل لحاظ فرق قائم ہے اور مابین اقوام محنت و اصل کا مقابلہ ابھی تک
ضعیف ہے۔ مقابلے کے قوی اور ضعیف ہونے کا نتیجہ جو ہونا چاہیئے موجود
ہے۔ ہر قوم کے اندر اندر آزادانہ مقابلے کے دباؤ سے شرح اجرت و سود تقریباً
یکساں رہتی ہے۔ لیکن اکثر اقوام میں بمقابل یک دگر اب تک مختلف شرح
جاری ہیں۔ مقابلۂ بین الاقوام اس قدر قوی نہیں کہ ان کو بھی ہموار کر دے ؛

المختصر ملکوں کے فاصلے اور آب و ہوا، حکومت، زبان، مذہب
اور رسم و رواج کے اختلافات نے بنی نوع انسان کو متعدد اقوام میں تقسیم
کر دیا ہے۔ ہر قوم میں محنت و اصل کے آزادانہ مقابلے سے شرح اجرت و
سود ایک ایک سطح پر قائم رہتی ہیں۔ لیکن مزاحمت مقابلہ کی وجہ سے قوموں
میں بمقابل یک دگر اب تک مختلف شرحیں جاری ہیں۔ اس کی مثال ایسی
ہے کہ تالاب کے اندر دیواریں بنا کر پانی کی مختلف پست و بلند سطحیں
قائم کر دی جائیں حالانکہ دیواروں کے بغیر کل پانی کی سطح ایک ہوتی ؛

تجارت بین الاقوام اور اسکی صورتیں

۲ - ایک زمانہ تھا کہ تجارت ہر گاؤں اور قصبے تک جدا جدا محدود
تھی حتیٰ کہ آس پاس کی بستیوں سے بھی چیزیں شاذ و نادر خریدی جاتی تھیں
اور علیٰ ہذا مقامی پیداوار باہر بھیجنے کی بھی نوبت کم آتی تھی جو چیز درکار ہوتی

خود اس بستی میں تیار ہوتی اور جو چیز کہیں تیار ہوتی وہ اکثر وہیں صرف میں آجاتی تھی۔ آج تجارت کی وسعت کا کیا کہنا تمام دنیا پر اس کا جال پھیلا نظر آتا ہے۔ بیشمار قسم کا اربوں من مال و سامان ریل اور جہاز شب و روز لیے پھرتے ہیں۔ ترقی یافتہ ممالک اور بڑے بڑے شہروں کا تو ذکر کیا ہے۔ ہندوستانی دیہات کے کچے جھوپڑے میں بھی ناروے، سویڈن یا جاپان کی بنی ہوئی دیاسلائی سے جرمنی یا آسٹریا کی لالٹین میں روس، امریکا یا برما کا مٹی کا تیل جلتا ہے، تب کہیں اجالا ہوتا ہے۔ شاید ہی دنیا کا کوئی ایسا حصہ ہو جہاں کی کوئی نہ کوئی چیز ہر مہذب اور خوشحال آدمی کے گھر میں موجود نہ ہو؛ چنانچہ ایک معزز میزبان نے اپنی تقریر مابعد دعوت میں موجودہ ترقیات کا ذکر کرتے ہوئے بجا طور پر یہ دعویٰ کیا تھا کہ دنیا میں کوئی قوم اور ملک ایسا نہ ہوگا جس نے اس دعوت میں کچھ نہ کچھ حصہ نہ لیا ہو۔ گویا وسعت تجارت اور تقسیم عمل کی یہ نوبت آگئی ہے کہ خور و نوش سی لابدی ضروریات کی بہم رسانی میں بھی تمام ممالک کو شریک ہونا پڑتا ہے۔ بس بلحاظ ضروریات گوناگون تجارت کی عالمگیری صاف ظاہر ہے۔

غور اور مشاہدے سے واضح ہوگا کہ مختلف اقوام کے درمیان جو تجارت قائم ہے اس کی تین صورتیں ہیں، ان میں سے کوئی نہ کوئی صورت ہر ایسے ملک میں ضرور موجود ہوتی ہے جو تجارت بین الاقوام میں شریک ہو۔

۱۔ جب کسی ملک میں کوئی ضروری چیز پیدا نہ ہو سکے تو مجبوراً شئے مذکور دوسرے ملکوں سے منگانی پڑتی ہے۔ تجارت بین الاقوام کی یہ سب سے مقدم صورت ہے۔ مثلاً یہ طریق اختیار کئے بغیر امریکا چار اور کافی سے محروم رہتا؛ انگلستان کو انگور اور شراب میسر نہ آتی؛ فرانس کو تانبا دستیاب نہ ہو سکتا؛ ہالینڈ کو عمارت کے واسطے پتھر نہ ملتا؛ غریب ناروے نمک کو ترستا؛ سوئٹزرلینڈ کوئلے کو محتاج رہتا اور منطقۂ حارہ کے پھل اور مصالحے یورپ بھر کو نصیب نہ ہوتے۔

تجارت بین الاقوام کی اگر یہ صورت صرف تنعمات تک محدود ہوتی

تو زیادہ مضائقہ نہ تھا لیکن غضب تو یہ ہے کہ ناگزیر ضروریات بھی اس میں داخل ہو رہی ہیں۔ اکثر یورپین ممالک میں آبادی بلحاظ رقبہ اس قدر بڑھ گئی ہے کہ مقامی زرعی پیداوار کل آبادی کی خوراک کے واسطے سراسر ناکافی ہے۔ اور اس پر طرّہ یہ ہے کہ وہ صنعت و حرفت میں اس قدر منہمک ہو رہے ہیں کہ رہی سہی زراعت پر بھی توجہ کم کرتے ہیں نتیجہ یہ ہے کہ اپنی روٹی کے واسطے وہ دیگر ممالک کی زرعی پیداوار کے محتاج ہیں خود انگلستان کو ہر سال سوا چار ارب کا سامان خوراک دیگر ممالک سے خریدنا پڑتا ہے تب کہیں اس کی گزر ہوتی ہے۔ اگر سامان خوراک کی درآمد کسی طرح پر رک جائے تو انگلستان کو چند ہی روز میں روٹی کے لالے پڑ جائیں لیکن انگلستان کے مقبوضات تمام دنیا میں پھیلے ہوئے ہیں، تجارت بین الاقوام کا مال بیشتر انگریزی جہازوں میں آتا جاتا ہے اور نیز برطانوی بیڑا دنیا میں کسی دو بڑی بڑی سلطنتوں کے بیڑوں کی مجموعی طاقت سے بھی مسلّمہ طور پر بڑھا ہوا ہی رہتا ہے۔ مگر انگلستان کے علاوہ اور یورپین ممالک بھی مقامی پیداوار سے کل آبادی کو غذا مہیا نہیں کر سکتے ہیں اور خوراک درآمد سے کام چلاتے ہیں۔ اگرچہ یہ حالت فاقہ کشی سے بدرجہا بہتر ہے لیکن فی نفسہٖ کچھ کم اندیشہ ناک نہیں۔ غذا جیسی اولین اور ناگزیر ضرورت حتی الامکان مقامی پیداوار سے مہیا کرنی چاہیئے۔ سامان خوراک کی درآمد مدتوں تک خواہ کتنی ہی سہل اور مفید نظر آئے لیکن مآل اندیشی کے سخت منافی ہے۔ اور عجیب نہیں کہ کبھی نہ کبھی اس کا عبرت آموز خمیازہ بھگتنا پڑے :

(ب)۔ جب کسی ملک میں کوئی چیز پیدا تو ہو سکے مگر مصارف پیدائش بہت زیادہ پڑیں، تو شئے مذکورہ ان ممالک سے منگائی جاتی ہے، جہاں وہ مقابلۃً ارزاں پیدا ہوتی ہو، مثلاً فرانس چاہے تو خود مشین تیار کر سکتا ہے لیکن بیشی مصارف کے خوف سے وہ اپنے واسطے مشین یا تو انگلستان سے خرید لیتا ہے یا امریکا سے جہاں علاوہ لوہے اور کوئلے کی کثرت کے مشین بنانے کا خاص اہتمام بھی موجود ہے، اور اس لیے مشینیں ارزاں

تیار ہوتی ہیں۔ اسی طرح امریکا میں پیسے کی اس قدر کانیں موجود ہیں کہ
ان سے مقامی ضرورت پورے طور پر مہیا ہو سکتی ہے، لیکن یہ کانیں عموماً
بہت زیادہ گہری ہیں اور پیسے کے مصارف پیدائش بہت زیادہ ہونے
یقینی ہیں۔ پس امریکا پیسے کی بڑی بڑی مقدار دوسرے ملکوں سے خریدنا
اپنے حق میں مفید سمجھتا ہے؛

ج۔ اوپر کی ہر دو صورتوں میں درآمد والا ملک یعنی جو دوسرے ملک
سے سامان منگاتا ہے، سامان درآمد کو یا تو پیدا نہیں کر سکتا یا اگر کرے
بھی تو اس قدر ارزاں نہیں کر سکتا جتنا کہ برآمد والا ملک کرتا ہے۔ بہر
صورت بلحاظ پیدائش شئے زیر بحث درآمد والا ملک برآمد والے کے
مقابلے میں پس ماندہ ہے۔ تجارت بین الاقوام کی عام صورتیں تو یہی
دو ہیں، لیکن کہیں کہیں ایک تیسری صورت بھی پائی جاتی ہے جو بظاہر
عجیب بلکہ خلاف عقل معلوم ہوتی ہے۔ وہ یہ کہ کبھی کوئی ملک ایسی چیز
بھی دوسرے ملک سے منگانا اپنے حق میں مفید پاتا ہے جس کو برآمد
والے ملک کے مقابلے میں وہ خود ارزاں پیدا کر سکے۔ اس واقعے کو
ہم ایک نہایت سادہ مثال سے سمجھاتے ہیں۔ فرض کرو کہ ایک دن
میں عمرو چار جوتے یا چھ ٹوپیاں تیار کر سکے اور زید ۲ جوتے
یا چار ٹوپیاں، اس حالت میں اگرچہ عمرو ٹوپیاں بھی زیادہ ارزاں
تیار کر سکتا ہے مگر بہتر یہ ہوگا کہ وہ خود جوتے بنائے اور ٹوپیاں بنانا
زید کے سپرد کر دے۔ اس میں اول تو مجموعی پیداوار بڑھ جائے گی:
مثلاً اگر عمرو و زید جدا جدا جوتے اور ٹوپیاں بنا دیں تو گویا ان دونوں
کی دو روزہ مجموعی پیداوار (۴ جوتے + ۶ ٹوپیاں) + (۲ جوتے +
۴ ٹوپیاں) یعنی ۶ جوتے اور ۱۰ ٹوپیاں ہونگی اور اگر عمرو دو روز تک
صرف جوتے بنائے اور زید ٹوپیاں تو مجموعی پیداوار ۸ جوتے اور
۸ ٹوپیاں ہوں گی۔ زید کے ۲ جوتے برابر ہیں ۴ ٹوپی کے لہذا عمرو
کے ۴ جوتے برابر ہیں زید کی ۸ ٹوپیوں کے اور عمرو و زید کی ٹوپیاں یکساں

ہیں۔ پس مذکورۂ بالا ۶ جوتے اور ۱۰ ٹوپیاں برابر ہیں (۱۲+۱۰=۲۲ ٹوپی کے) اور ۸ جوتے ۸ ٹوپیاں برابر ہیں (۱۶+۸=۲۴ ٹوپی کے)۔ گویا آخر الذکر پیداوار اول الذکر سے بقدر ۲ ٹوپی کے بیش قدر ہے۔ پس ثابت ہوا کہ اگر اول عمرو و زید جدا جدا ایک روز جوتے اور ٹوپیاں بنائیں اور پھر عمرو دو روز صرف جوتے بنائے اور زید صرف ٹوپیاں تو پیداوار بحالت دوم حالت اول سے بقدر دو ٹوپی زیادہ رہے گی ؛

مذکورۂ بالا تقسیم عمل غالباً ہر دو فریق کے واسطے مفید ہوگا اور مضر کسی کے حق میں نہیں ہو سکتا۔ شرح مبادلہ تین طور پر قرار پا سکتا ہے یا تو چونکہ زید کے دو جوتے برابر ہیں ۴ ٹوپی کے عمرو اپنے ۴ جوتے کے مبادلے میں زید سے ۸ ٹوپی طلب کرے۔ اس حالت میں زید کو نہ نفع ہے نہ نقصان مگر عمرو کو ۲ ٹوپی کا فائدہ ہے کیونکہ ایک روز میں اس نے چار جوتے بنا کر ۸ ٹوپی سے بدل لیے۔ حالانکہ خود صرف ۶ ٹوپی بنا سکتا تھا۔ دوسری صورت یہ ہے کہ چونکہ عمرو کی ۶ ٹوپیاں برابر ہیں ۴ جوتوں کے زید اپنی ۸ ٹوپی کے مبادلے میں عمرو سے $\frac{۸×۴}{۶}=\frac{۳۲}{۶}=\frac{۱۶}{۳}$ جوتے طلب کرے۔ اس حالت میں عمرو کو تو فائدہ یا نقصان نہیں مگر زید کو ایک جوتے سے کچھ زیادہ کا فائدہ ہے۔ وجہ یہ ہے کہ دو روز میں ۸ ٹوپیاں بنا کر اس نے ۵ $\frac{۱}{۳}$ جوتے عمرو سے لے لیے حالانکہ وہ خود چار ہی جوتے بنا سکتا ہے لیکن یہ تیسری صورت اغلب ہے کہ منافع کسی نسبت سے باہم تقسیم کر لیا جائے مثلاً عمرو اپنے چار جوتوں کے مبادلے میں بجائے ۸ کے صرف ۷ ٹوپی قبول کرلے اس حالت میں عمرو کو ایک ٹوپی کا نفع رہے گا۔ کیونکہ چار جوتوں کی بجائے وہ خود صرف ۶ ٹوپی بنا سکتا تھا۔ نیز زید کو ایک ٹوپی کی بچت رہی کیونکہ وہ خود آٹھ ٹوپی کی بجائے چار جوتے تیار کر سکتا تھا اور عمرو سے چار جوتے صرف ۷ ٹوپی کے عوض میں مل گئے گویا ایک ایک ٹوپی کا نفع دونوں کو حاصل ہوا ؛

یہاں فریقین کی اس مقدار محنت کے متعلق جس کی پیداوار کا مقابلہ کیا جائے ایک نکتہ جتانا ضروری معلوم ہوتا ہے۔ اوپر کی مثال میں ہم نے عمرو اور زید کی ایک ایک دن کی محنت لیکر اس کی پیداوار کا بلحاظ جوتے اور ٹوپی کے مقابلہ کیا، تو معلوم ہوا کہ عمرو کی محنت کی پیداوار زید سے بڑھی ہوئی ہے۔ لیکن واضح ہو کہ عمرو اور زید کی محنت کی مقدار مساوی ہونی ضرور نہیں، زید کی محنت کی مقدار خواہ عمرو کی محنت کے مساوی ہو یا اس سے بھی زیادہ، دونوں حالتوں میں وہی نتیجہ نکلے گا جو اوپر اخذ کیا گیا۔ البتہ زید کی محنت کی مقدار عمرو کی محنت سے اس قدر کم نہ ہونی چاہیئے کہ زید کی پیداوار کا اوسط عمرو کی پیداوار سے بڑھ جائے اور خود اصلی مفروضہ جس پر موجودہ مثال مبنی ہے کہ وہ بمقابل زید جوتے اور ٹوپی ارزاں بناتا ہے، غائب ہو جائے۔

حاصل کلام یہ کہ ارزاں پیدا کرنے والے فریق کی محنت کی جو مقدار لی جائے فریق ثانی کی مقدار محنت اس کے مساوی ہونی ضروری نہیں، خواہ وہ مساوی ہو یا زیادہ۔ اور وہ کم بھی ہو سکتی ہے، لیکن نہ اتنی کہ فریق اول کے ارزاں پیدا کرنے کے اساسی مفروضے کو زائل کر دے۔ اس مفروضے کے بحال رہتے ہوئے فریق ثانی کی مقدار محنت خواہ کچھ لی جائے برابر، زیادہ یا کم، مذکورہ بالا نتائج ہر حالت پر صادق آئینگے۔

عمرو و زید کی مثال پر غور کرنے سے واضح ہوگا کہ عمرو کو جوتا اور ٹوپی دونوں چیزوں کے بنانے میں زید پر سبقت حاصل ہے۔ ایک روز میں عمرو تو ۴ جوتے یا چھ ٹوپی بناتا ہے اور زید صرف دو جوتے یا ۴ ٹوپی لیکن سبقت کے مدارج مختلف ہیں۔ جوتے میں تو بقدر سو فی صدی سبقت حاصل ہے اور ٹوپی میں صرف بقدر ۵۰ فیصدی یعنی جوتے تو دو کے مقابل میں چار بناتا ہے اور ٹوپی ۴ کے مقابل میں چھ۔ پس مقابلۃً جوتے میں زیادہ سبقت حاصل ہے۔ اور نیز ثابت ہو چکا ہے کہ عمرو کا جوتا بنانا اور زید کا ٹوپی بنانا فریقین کے حق میں بہتر اور مفید ہے۔ ان دونوں واقعات

سے ایک اہم معاشی قانون اخذ ہوتا ہے۔ وہ یہ کہ جب کسی فریق کو خواہ وہ کوئی فرد ہو یا قوم دوسرے فریق پر دو چیزوں کی پیدائش میں سبقت حاصل ہو لیکن مدارج سبقت مختلف ہوں تو جس چیز کی پیدائش میں مقابلۃً زیادہ سبقت حاصل ہو اس کو تو خود پیدا کرے اور دوسری چیز کی پیدائش باوجود سبقت کے فریق ثانی کے سپرد کردے اس واقعے کو **قانون موازنۂ مصارف** کہتے ہیں۔ وجہ یہ ہے کہ عمرو کی دونوں چیزوں کا مقابلہ کیا گیا تو معلوم ہوا کہ عمرو کے ۸ جوتے ۸ ٹوپی کے ہم قدر ہوسکتے ہیں حالانکہ اتنی ہی محنت سے خود عمرو صرف ۶ ٹوپی تیار کرسکتا ہے۔ پس ثابت ہوا کہ عمرو ٹوپی کے مقابلے میں جوتے زیادہ ارزاں تیار کرتا ہے۔ ایک ہی مقدار محنت سے عمرو ٹوپی کے مقابل بشکل جوتا زیادہ قدر پیدا کرتا ہے پس مقابلۃً عمرو کے جوتے کے مصارف ٹوپی کے مصارف سے کم ہوئے اور اس لیے کمتر مصارف والی یعنی ارزان چیز اس کو تیار کرنی چاہیئے۔ پس قانون موازنۂ مصارف کا منشا یہ نکلا کہ جب کوئی دو چیزیں دو جگہ پیدا ہوں تو بطریق بالا ان کے مصارف دریافت کیئے جائیں اور جو چیز جہاں کمترین مصارف سے پیدا ہو اس کو وہیں پیدا کیا جائے۔ غور کرنے سے واضح ہوگا کہ جس طرح عمرو کے جوتے اور ٹوپی میں مقابلۃً جوتے کے مصارف کم ہیں، اسی طرح پر زید کی ٹوپی کے مصارف بمقابل اس کے جوتے کے کم ہیں۔ پس قانون موازنۂ مصارف کی رو سے عمرو کو جوتا تیار کرنا چاہیئے اور زید کو ٹوپی۔ اس قانون کا عملدرآمد تو انفرادی مبادلوں میں موجود ہوتا ہے، البتہ تجارت بین الاقوام میں وہ بہت زیادہ واضح اور نمایاں ہوجاتا ہے۔ کوئی کپڑا سینا اچھا جانتا ہے اور کھانا پکانا بھی مگر خود کپڑا سیئے اور باورچی ملازم رکھ کر اپنا کھانا پکوائے تو غور کرنے سے واضح ہوگا کہ وہ اسی قانون موزانۂ مصارف پر عمل کر رہا ہے۔

اوپر کی بحث سے واضح ہوگیا کہ کیونکر کوئی ملک ایسی چیز باہر سے منگانا

مفید پاتا ہے جس کو وہ خود زیادہ ارزاں پیدا کر سکتا ہے۔ قانون موازنۂ مصارف
جو اس حیرت ناک واقعے کی بنا ہے۔ اس سے ایک ایسا ہی اور عجیب نتیجہ
بھی اخذ ہوتا ہے جو کہ موجودہ نتیجے کا عکس سمجھنا چاہیے؛ یعنی جبکہ کوئی ملک دو
چیزوں کی پیدائش میں پسماندہ ہو لیکن مدارج پس ماندگی کے مختلف ہوں
تو باوجود پس ماندگی اس کے واسطے وہ چیز پیدا کرنی مفید اور ممکن ہوگی جس میں
پس ماندگی سب سے کم ہو مثلاً اوپر کی مثال میں زید جوتے بنانے میں عمرو سے
بقدر ۵۰ فی صدی پس ماندہ تھا یعنی چار کے مقابلے میں صرف ۲ جوتے بنا سکتا
تھا اور ٹوپی بنانے میں بقدر ۳۳ فی صدی پس ماندہ تھا یعنی ۶ کے مقابل صرف
۴ ٹوپی تیار کر سکتا تھا۔ گویا مقابلۃً ٹوپی بنانے میں پس ماندگی کم تھی اس لیے
اس کے حق میں ٹوپی بنانا ممکن اور مفید ثابت ہوا۔ تجارت بین الاقوام کی
یہ تیسری صورت جو کہ قانون موازنۂ مصارف پر مبنی ہے اگرچہ پہلی دو صورتوں
کی مانند عام نہیں لیکن محض علمی اور خیالی بھی نہیں ہے۔ بعض ممالک کی تجارت
بین الاقوام میں یہ صورت صاف نظر آتی ہے۔ جزیرۂ کیوبا امریکا کو شکر دیتا
ہے اور اس سے گیہوں لیتا ہے، اگرچہ گیہوں کی پیدائش میں بھی اس کو امریکا
پر سبقت حاصل ہے۔ اس کی صورت یہ ہو سکتی ہے کہ فرض کرو جس مقدار گیہوں
کی پیدائش کے واسطے امریکا میں چار روز کی محنت درکار ہو کیوبا میں دو روز
کی محنت کافی ہو، لیکن شکر کی جو مقدار امریکا میں چار روز کی محنت سے
پیدا ہو کیوبا میں اس کے واسطے صرف ایک روز کی محنت کافی ہو۔ اس
حالت میں کیوبا صرف شکر تیار کرے گا کیونکہ یکروزہ پیداوار شکر کے مبادلے میں
وہ امریکا کی چار روزہ پیداوار گیہوں حاصل کر سکتا ہے جو خود کیوبا کی دو روزہ
پیداوار کے مساوی ہے۔

گویا قانون موازنۂ مصارف کے عملدرآمد سے کیوبا بوساطت امریکا
یک روزہ پیداوار شکر کے مبادلے میں خود اپنی دو روزہ پیداوار گیہوں کی
مقدار حاصل کر سکتا ہے۔

اسی طرح پر جزیرۂ جرسی میں اگرچہ بمقابل انگلستان گیہوں ارزاں پیدا

ہو سکتے ہیں لیکن آلو اس سے بھی کہیں زیادہ ارزاں پیدا ہوتے ہیں۔ پس جزیرۂ
مذکور خود آلو پیدا کرتا ہے اور گیہوں انگلستان سے خریدتا ہے ؎
آسٹریلیا اور آئرلینڈ کے درمیان بھی بعض چیزوں کی تجارت میں
قانون موازنۂ مصارف کا عملدرآمد بہت قوی اور واضح پایا جاتا ہے ؎

اب بخوبی واضح ہو گیا کہ اگر چند ممالک تجارت بین الاقوام میں شریک
ہوں تو ان میں سے ہر ایک وہ چیز پیدا کرے گا جس کی پیدائش میں اس کو
بمقابلہ باقی کل چیزوں کے دیگر ممالک پر سب سے زیادہ سبقت حاصل ہو یا سب
سے کم پس ماندگی۔ یا یوں کہیئے کہ بمقابلۂ جس چیز کو وہ دیگر ممالک سے بحالت
سبقت زیادہ ارزاں تیار کر سکے یا بحالت پسماندگی کمتر گراں ؎

قانون موازنۂ مصارف کے متعلق کچھ تشریح اور ضروری معلوم ہوتی
ہے۔ اول یہ کہ اس کے عملدرآمد میں سیدھا مبادلہ فرض کیا جاتا ہے اور مبادلے
میں ہر فریق دوسرے کی چیز کی قدر کا تخمینہ اسقدر محنت سے کرتا ہے جو اس
کو خود وہ چیز بنانے میں صرف کرنی پڑے۔ اور مبادلے میں اپنی چیز زیادہ سے
زیادہ اس قدر دے سکتا ہو جو مذکورہ مقدار محنت سے وہ تیار کرے۔ اگر کوئی
فریق اس سے زیادہ چیز یا سامان طلب کرے تو فریق ثانی سے مطلوبہ خود تیار
کرے گا۔ پس مصارف پیدائش بحوالۂ محنت شمار کیئے گئے ہیں: مثلاً ایک
روز کی محنت۔ بعض نے اس بحث میں مصارف بحوالۂ زر بھی شمار کیئے ہیں
چنانچہ بغرض امتیاز دو جداگانہ اصطلاحیں بھی تجویز ہو گئیں: مصارف کو بحوالۂ محنت
مصارف پیدائش اور مصارف کو بحوالۂ زر اخراجات پیدائش کہتے ہیں۔
چند دقیق وجوہ سے جن کی تفصیل کی یہاں گنجائش نہیں طریق اول قابل ترجیح
خیال کیا جاتا ہے اور ہم نے بھی یہی اختیار کیا ہے۔ نیز یہ بھی فرض کر لیا جاتا ہے
کہ مصارف آمد و رفت اور محصول درآمد و برآمد اگر ادا کرنا بھی پڑے تو وہ اس قدر
نہیں کہ فریقین کو قانون زر موازنۂ مصارف پر عمل کرنے سے جو منافع حاصل ہو
اس کو وہ غائب کر دے۔ خود قانون کے متعلق یہ نکتہ سمجھنا ضروری ہے کہ چند
چیزوں کی پیدائش میں دوسرے ملک پر محض سبقت حاصل ہونا کافی نہیں بلکہ

باب بست وچہارم

اس سبقت میں کمی بیشی بھی ضروری ہے۔ اگر سبقت سب چیزوں میں مساوی ہو تو قانون کا عملدرآمد نہ ہو سکے گا۔ مثلاً ایک روز میں عمرو چار جوتے یا چھ ٹوپیاں تیار کرے اور زید ۲ جوتے یا تین ٹوپیاں گویا عمرو کو جوتا اور ٹوپی دونوں کے بنانے میں زید پر بقدر سو فی صدی یکساں سبقت حاصل ہے اس صورت میں عمرو اور زید کا جدا جدا علی الترتیب جوتے اور ٹوپیاں بنانا یا ہر ایک کا دونوں چیزیں تیار کرنا یکساں ہے۔ ان کا باہمی مبادلہ نہ ضروری نہ مفید۔ حالانکہ اوپر کی مثال میں جبکہ عمرو کو جوتا بنانے میں بمقابلہ ٹوپی کے زیادہ سبقت حاصل تھی تو عمرو کے صرف جوتے اور زید کے ٹوپی بنانے سے فریقین کو فائدہ ہو سکتا تھا اور قانون مصارف متقابل کا پورا عمل نمودار ہوتا۔ اس واقعے سے بھی قانون موازنۂ مصارف کی ایک قابل قدر توضیح ہوتی ہے وہ یہ کہ ایک ہی مقدار محنت سے ایک ہی ملک میں مختلف چیزوں کی جو جو مقداریں پیدا ہو سکتی ہیں ان کی قدر بحوالہ ان ہی چیزوں کی اس مقدار کے جو کسی مقدار محنت سے دوسرے ملک میں پیدا ہوں جدا جدا دریافت کر کے مقابلہ کیا جاتا ہے کہ کونسی چیز سب سے بیش قدر ہے۔ اور چونکہ مقدار محنت مساوی ہے، ایسی ہی چیز سب سے ارزاں ہوگی گویا اس کے مصارف پیدائش مقابلۃً سب سے کم پڑیں گے اور یہی چیز پیدا کرنا اس ملک کے حق میں مفید ہوگا۔

پس واضح ہوگیا کہ مصارف جن کا مقابلہ کیا جاتا ہے وہ ہوتے ہیں جو خود اس ملک کی مختلف پیداوار سے متعلق ہوں۔ یہ خیال کرنا کہ ایک ہی چیز کے دو مقامات میں جو مصارف پڑتے ہیں ان کا مقابلہ کیا جاتا ہے سراسر غلط ہوگا اور مذکورۂ بالا توضیح کے بعد اب اس دقیق مغالطے کا اندیشہ نہیں رہنا چاہیئے۔

قدر قیمت بین الاقوام

۳۔ یہ مسئلہ بھی نہایت دقیق اور پیچیدہ ہے کہ تجارت بین الاقوام میں چیزوں کی قدر کیونکر قرار پاتی ہے کس اصول کے مطابق مختلف چیزوں کی مختلف مقداروں کا باہمی مبادلہ ہوتا ہے۔ بعض مصنفین نے اس کی

تحقیق میں بظاہر بہت جاں کاہی اور عرق ریزی کی ہے لیکن ان کی کوشش پر "کوہ کندن او رکاہ برآوردن" کی مثل صادق آتی ہے۔ پہلی دو صورتوں میں تو مبادلہ بیشتر قانون طلب و رسد کا تابع پایا جاتا ہے، مگر تیسری صورت میں مبادلے پر موازنۂ مصارف کی حد بھی قائم ہو جاتی ہے۔ یعنی جبکہ ایک روز میں عمرو ۴ جوتے یا چھ ٹوپی اور زید ۲ جوتے یا ۴ ٹوپی تیار کر کے تو گویا عمرو کے ۴ جوتے برابر ہیں زید کی ۸ ٹوپیوں کے، اور جس مقدار محنت سے عمرو ۴ جوتے بناتا ہے اسی سے وہ خود ۶ ٹوپی بنا سکتا ہے پس ۴ جوتوں کی قدر کم از کم ۶ ٹوپی اور زیادہ سے زیادہ آٹھ قرار پائے گی۔ بالفاظ دیگر ۴ جوتوں کی قدر میں ۲ ٹوپی کے اندر اندر کمی بیشی ہوتی رہے گی اور یہی ۲ ٹوپی عمرو کے ۴ جوتوں اور ۶ ٹوپی کے موازنۂ مصارف کے فرق کی حد ہیں۔ چھ ٹوپی سے کم عمرو قبول نہیں کر سکتا کیونکہ ۴ جوتوں کی بجائے اتنی ٹوپیاں وہ خود تیار کر سکتا ہے اور آٹھ ٹوپیوں سے زیادہ زید گوارا نہیں کر سکتا کیونکہ آٹھ ٹوپیوں کی بجائے ۴ جوتے وہ خود بنا سکتا ہے۔ قانون طلب و رسد کے عمل سے غالباً کوئی ایسی شرح قرار پا جائے گی جس سے فریقین کو نفع ہو مثلاً چار جوتوں کے مبادلے میں ۷ ٹوپیاں اس صورت میں عمرو اور زید کو برابر ایک ٹوپی کا فائدہ ہوگا ؎

واضح ہو کہ تجارت بین الاقوام میں نہ صرف دو بلکہ بہت سی چیزوں کی تجارت ہوتی ہے اور نہ صرف دو بلکہ متعدد ممالک کے درمیان مبادلہ ہوتا ہے۔ اس پیچیدگی سے شرح مبادلہ پر جو اثر پڑتا ہے اس کی تفصیل دریافت کرنی تو محال ہے، البتہ اس قدر تحقیق ہے کہ شرح مبادلہ بہ ماتحتی قانون طلب و رسد موازنۂ مصارف کے حدود کے اندر رہتی ہے اور مبادلے کی پیچیدگیوں سے شرح میں اعتدال اور استحکام بھی ضرور پیدا ہو جاتا ہے۔ مصارف آمد و رفت اور محصول درآمد و برآمد بھی حسب حالات فریقین پر عائد ہو کر تعین شرح مبادلہ پر قانون موازنۂ مصارف کے تحت میں اثر ڈالتے ہیں ؎

چند مصنفین نے اس مبحث میں بڑی بڑی موشگافیاں دکھائی ہیں۔ اگرچہ ان کی تحقیقات پر گونا گوں اعتراض بھی عائد ہوتے ہیں لیکن اگر اس کو

بالکل صحیح مان لیا جائے تب بھی وہ کچھ زیادہ بار آور نہیں معلوم ہوتی اور بخوف طوالت و پریشانی اس کو کم از کم اس کتاب میں ترک کرنا ہی مناسب نظر آتا ہے ؛

قدر بین الاقوام کی مذکورالصدر بحث میں سیدھا مبادلہ فرض کیا گیا ہے مروجہ آلۂ مبادلہ یعنی زر کے استعمال کا کوئی لحاظ نہیں کیا گیا۔ بالفاظ دیگر اب تک تجارت بین الاقوام میں چیزوں کی قدر قرار پانے کا اصول دریافت کیا گیا۔ ابھی یہ دیکھنا باقی ہے کہ ان چیزوں کی قیمت کیونکر قرار پاتی ہے۔ قیمت بین الاقوام کی بحث بھی کچھ کم پیچیدہ اور طویل نہیں! یہاں اس کا سیدھا سادہ لب لباب پیش کرنا کافی ہوگا۔ اس سے قبل جتایا جا چکا ہے کہ زر محض ایک آلۂ مبادلہ ہے اور خرید و فروخت درحقیقت مبادلے کا ایک طویل مگر سہولت افزا طریق ہے۔ انسان کو درحقیقت جو چیز مطلوب ہے وہ طرح طرح کا سامان ہے جس سے احتیاجات رفع ہوں۔ زر کو وہ محض اسلیے قبول کر لیتا ہے کہ اس سے کل ضروریات حاصل ہوتی رہتی ہیں یہ کس طرح ممکن ہے کہ کوئی گروہ ہمیشہ سامان بیچ کر زر ہی زر لیتا رہے اور خود کچھ بھی نہ خریدے اور اگر وہ ایسا کر بھی سکے تو دوسرے گروہوں کے پاس اتنا زر کہاں کہ وہ ہمیشہ اس کو دیتے رہیں۔ ہوتا یہ ہے کہ ہر گروہ اپنی پیداوار فروخت کرکے اور دوسروں کی پیداوار خریدتا ہے گویا درحقیقت تو مبادلہ ہی جاری ہے۔ استعمال زر کی وجہ سے وہ خرید و فروخت میں تقسیم ہو کر کبھی کبھی نظر آنا دشوار ہو جاتا ہے۔ یہی حال مختلف قوموں کی تجارت کا ہے، جب دو ملکوں میں تجارت قائم ہوتی ہے تو وہ اپنی اپنی پیداوار ایک دوسرے کو بھیجتے رہتے ہیں، یہ نہیں کہ ایک ملک ہمیشہ سامان بھیجا کرے اور دوسرا زر قیمت۔ نہ تو درآمد والے ملک کے پاس لاتعداد سونا چاندی ہے کہ وہ یوں قیمت ادا کرتا رہے اور نہ برآمد والے ملک کو سونے چاندی کی ایسی لامحدود ضرورت کہ وہ نرا سونا اور چاندی ہی فراہم کیا کرے۔ ایک زمانے میں بیشک یہ غلط خیال عام تھا کہ سامان برآمد کے معاوضے میں جہاں تک ممکن ہو سونا چاندی درآمد والے ملک سے لینا چاہیئے۔

باب بست و چہارم حصہ چہارم

لیکن جیسا کہ آگے چل کر واضح ہو گا یہ محض ایک سطحی مغالطہ ہے۔ اس طور سے تجارت بین الاقوام کا قیام نہ تو ممکن نہ مفید۔ جب سے آدم اسمتھ نے اس کی حقیقت کھولی ہے یہ معاشی مغالطہ بھی تاریخ میں ایک دلچسپ یادگار رہ گیا ہے اور کچھ نہیں۔ تجارت بین الاقوام چلنے کا ایک ہی طریق ہے وہ یہ کہ جو ممالک شریک ہونا چاہیں اپنی اپنی پیداوار کا مبادلہ کریں۔ سامان تجارت میں سونا چاندی بھی شامل ہو گا۔ اور مذکورۂ بالا اصول کے مطابق یہ تحت قانون طلب و رسد نیز بہ پابندی قانون موازنۂ مصارف اس کی قدر قرار پائے گی ؛

قدر زر کی بحث سے آگے چل کر واضح ہو گا کہ زر کی قدر بھی مثل دوسری چیزوں کے قانون طلب و رسد کی پابند ہے، زر کی مقدار بڑھنے سے اس کی قدر گھٹتی ہے اور مقدار گھٹنے سے قدر میں اضافہ ہوتا ہے۔ اب تجارت بین الاقوام میں چیزوں کی قیمت ایسی قرار پاتی ہے کہ اشیائے درآمد و برآمد کی قیمت دونوں ملکوں میں برابر ہو جائے۔ قیمت اشیائے درآمد یا برآمد میں گاہے گاہے تھوڑا سا فرق ممکن ہے جس کی اصلاح سونے کی وساطت سے ہو سکتی ہے۔ مثلاً قیمت درآمد کی زائد مقدار بذریعہ سونے کے ادا کر دے یا قیمت برآمد کی زیادہ مقدار وصول کر لے۔ اب بفرض محال اگر چند سال تک بھی قیمت اشیائے درآمد زائد رہے اور درآمدی ممالک یہ زائد قیمت بشکل طلا وصول کرے تو اضافۂ سونے کی بدولت اس ملک میں زر کی قدر گھٹ جائے گی۔ گویا چیزیں گراں ہو جائیں گی اور سونا ادا کرنے والے ملک میں بوجہ کمی زر کی قدر بڑھ جائے گی یعنی چیزیں ارزاں ہو جائیں گی اور بالآخر ہر دو جانب کی تبدیلیاں مل کر ایسی ترکیب پائیں گی کہ قیمت اشیائے درآمد و برآمد قریب قریب مساوی ہو جانے سے کسی ملک کو سونا بھیجنے کی ضرورت بہت کم واقع ہو گی۔ چنانچہ آگے چل کر تجارت بین الاقوام کی تفصیل سے واضح ہو گا کہ قیمت درآمد و برآمد میں بالعموم ایسا توازن قائم رہتا ہے کہ سونے کی وصول یابی یا ادائی کی نوبت کم آتی ہے۔ اکثر مال کے بدلے مال یا زیادہ سے زیادہ خدمات پیش کی جاتی ہیں اور زر محض حساب و کتاب لکھنے میں بطور معیار قیمت

کام دیتا ہے ورنہ قوموں کے درمیاں بحیثیت مجموعی مبادلے کی تجارت ہوتی ہے۔

جہاں تک اس کتاب میں گنجائش تھی قدر و قیمت بین الاقوام کے مسائل کا خاکہ پیش کر دیا گیا، لیکن سچ پوچھئے تو مسائل مذکور اس قدر پیچیدہ ہیں کہ خود ان کے محققین بھی کہیں کہیں حیران رہ جاتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ انگلستان کے علاوہ دیگر ممالک کے بیشتر مصنفین نے یا تو سرے سے ان مسائل کو تسلیم نہیں کیا اور بلحاظ قدر و قیمت تجارت داخلہ اور تجارت خارجہ میں انھوں نے خود ان مسائل کو غلط اور بے بنیاد ثابت کرنا چاہا؛ اور جنھوں نے ان کو صحیح بھی مانا ان کو اس وجہ سے ناقابل التفات قرار دیا کہ وہ اسقدر غیر معمولی مفروضات پر مبنی ہیں کہ بعید از حقیقت ہو گئے ہیں۔ اس حالت میں کیونکر امید ہو سکتی ہے کہ اس کتاب میں جہاں مختصر بیان سے زیادہ کی گنجائش نہیں یہ مسائل صاف طور پر ذہن نشین کئے جا سکیں۔ طویل تفصیل نظر انداز کر کے صرف ایک سادہ خاکہ محض اس غرض سے پیش کر دیا گیا کہ کم از کم ان مسائل کا علم ہی ہو جائے، رہا ان کا سمجھنا اور جانچنا اس کے واسطے بہت کوشش اور تفصیلی بحث درکار ہے۔

اقسام تجارت

۴۔ تجارت کی دو قسمیں ہیں، تجارت داخلہ جو قوم کے درمیان قائم ہو اور تجارت خارجہ جو دیگر اقوام سے جاری ہو۔ بس دو یا زیادہ ملکوں کی تجارت خارجہ کا مجموعی نام تجارت بین الاقوام سمجھنا چاہیئے۔ تجارت خارجہ کی بھی دو مشہور عالم قسمیں ہیں۔ آزاد تجارت اور تجارت مامون۔ بحالت اول اپنی اور غیر ممالک کی پیداوار میں کوئی فرق اور امتیاز قائم نہیں کیا جاتا اگر کوئی چیز دوسرے ملک سے ارزاں دستیاب ہو سکے تو بلا تکلف اس کو منگا لیا جاتا ہے۔ برعکس قائم کر کے اس کی درآمد نہیں روکی جاتی اور اگر کوئی چیز اپنے یہاں ارزاں پیدا نہ ہو سکے تو سرکاری امداد سے اس کو ترقی دینے اور اس کی برآمد کا راستہ نکالنے کی کوشش نہیں کی جاتی۔ حاصل کلام یہ کہ نہ کسی خاص اہتمام سے خارجی پیداوار کی درآمد بند کی جاتی ہے اور نہ ملکی پیداوار کی برآمد بڑھائی جاتی

حصہ چہارم
باب بست وچہارم

ہے۔ تجارت بین الاقوام کی مذکورالصدر تین صورتوں میں سے کسی نہ کسی کے مطابق تجارت جاری رہتی ہے اور اس سے کسی قسم کی مزاحمت نہیں کی جاتی لیکن تجارت مامون کی حالت بالکل برعکس ہے۔ دیگر ممالک کی ارزان پیداوار کی درآمد ٹیکس کے ذریعے سے روک کر اپنے ہاں کی صنعت وحرفت کو ترقی دینے کی کوشش کی جاتی ہے تاکہ کچھ عرصے میں ملکی پیداوار بھی اسی قدر ارزاں ہو جائے اور خارجی پیداوار کی درآمد کی ضرورت ہی نہ رہے۔ محض تامین پر اکتفا نہ کرکے ملکی پیداوار کو سرکاری امداد بھی دی جاتی ہے تاکہ دیگر ممالک کی پیداوار پر بذریعۂ ارزانی غلبہ پانے سے اس کی برآمد بڑھے اور اپنے ہاں صنعت وحرفت کو اور بھی ترقی ہو۔ گویا ہر ملک حتیٰ الوسع اپنی ہی صنعت و حرفت کو ترقی دے کر ملکی پیداوار سے قومی ضروریات مہیا کرتا ہے اور بشرط امکان دیگر ممالک کی صنعت وحرفت پر سبقت حاصل کرکے اپنی پیداوار کی برآمد بڑھانے کی فکر میں لگا رہتا ہے اور صرف بحالت مجبوری ایسی چیزیں دوسرے ممالک سے خرید تا ہے جو اپنے ہاں پیدا ہوتی بہت ہی دشوار ہوں۔ تجارت آزاد اور مامون کا یوں فرق سمجھنا چاہیئے کہ بحالت اول مبادلے کی موجودہ منفعت مقصود ہوتی ہے اور بحالت دوم معاشی ترقیات کے مستقبل فوائد مدنظر رہتے ہیں ۞

مدت سے مباحثہ جاری ہے کہ ان دونوں میں تجارتِ خارجہ کی کونسی قسم بہتر ہے، تجارت آزاد یا تجارتِ مامون۔ اس مسئلے پر دو زبردست گروہ قائم ہو گئے ہیں اور ہر ایک میں بڑے بڑے معتبر اور مستند معاشئین شامل ہیں۔ ایک گروہ کا دعویٰ ہے کہ تجارت آزاد ہر حالت میں ہر ملک کے حق میں مفید ہے۔ دوسرے گروہ کو اس پر اعتراض ہے، اس کے خیال میں تجارت آزاد اول درجے کے ترقی یافتہ ممالک کے حق میں تو بیشک مفید ہے، مگر موجودہ پس ماندہ ممالک کے حق میں بلا شک سخت مضر ہے اور کافی ترقی حاصل کرنے تک ایسے ممالک کو تامین تجارت کی اشد ضرورت ہے۔ علم معاشیات میں کسی دوسرے شعبے پر اس کی نصف کتابیں بھی نہیں لکھی گئی ہیں جتنی کہ اس

مبحث پر۔ اس کے متعلق ہزارہا نہیں تو صدہا تصنیفات ضرور موجود ہیں؛ ان سب کا مطالعہ نہ سہل ہے اور نہ ضروری، اصول مختلف فیہ تو صرف چند ہیں، البتہ حمایت اور مخالفت کے جوش میں حریف کو قائل کرنے کی غرض سے ان پر طرح طرح کے رنگ چڑھائے گئے ہیں۔ بعض کتب ایسی منطقی دلائل سے لبریز ہیں جن کی علمی وقعت کچھ بھی نہیں۔ واقعات کو پس پشت ڈال کر اصول کی عجیب وغریب ترکیب سے کہیں اس طرح پر تائید و تردید نکالی گئی ہے جس طرح سے کہ ذہین وکیل قانونی باریکیوں سے اپنے کمزور معاملے کو بھی قوی کر دکھاتا ہے۔ لیکن جس مسئلے سے قوموں کی ترقی وتباہی وابستہ ہے وہاں منطقی دلائل اور نازک خیالیوں کی بجائے اصلی حالات و واقعات کہیں زیادہ توجہ طلب اور فیصلہ کن ہیں۔ جہاں تک غور کیا جا میان تجارت آزاد اصول کے پردے میں خیالی بحث مباحثے کی طرف مائل پائے جاتے ہیں اور تجارت مامون کے طرفدار حقیقت اور واقعات پر زور دیتے ہیں۔ تجارت آزاد کی بہت کچھ معاشی اور منطقی استدلال کے ساتھ منادی اور تلقین کی گئی اور کی جارہی ہے۔ اول اول تو کچھ ملکوں میں اس کا رواج نکلا مگر چند ہی سال کے تجربے کے بعد وہ ہر جگہ ترک کر دیا گیا اور ہر بیدار ملک نے تجارتِ مامون کا طریق کہیں زیادہ مفید پاکر اسی کو اختیار کر لیا۔ چنانچہ آج کل امریکا جاپان اور اکثر یورپین ممالک میں تجارتِ مامون قائم ہے۔ جرمنی اور امریکا اس کے خاص مرکز ہیں اور ان کی صنعت وحرفت کی ترقیات بھی اظہر من الشمس ہیں۔ تجارت آزاد آج کل صرف انگلستان اور ہندوستان میں جاری ہے۔ انگلستان کی موجودہ حالت کو تو حامیان تامین بھی تجارت آزاد کے واسطے موزوں اور مناسب خیال کرتے ہیں۔ رہا ہندوستان بہت سے لوگ اس کی معاشی سست رفتاری کا خاص باعث یہی تجارت آزاد قرار دیتے ہیں۔ اور ان کا خیال ہے کہ ہندوستان کی تجارت تیس چالیس سال کے واسطے بھی مامون کر دی جائے تو قدرت نے اس میں اسقدر معاشی ترقیات کے ذرائع ودیعت کر دیئے ہیں کہ صنعت وحرفت کی ترقی میں وہ کسی سے پیچھے نہ رہے۔ آگے چلکر واضح ہوگا کہ ان ہر دو طریق تجارت کی

مضرت و منفعت عام اور قطعی نہیں بلکہ ہر ملک کے معاشی حالات پر منحصر ہے۔
ایک ہی چیز کسی کے حق میں سم قاتل اور کسی کے حق میں تریاق ہو سکتی ہے اور یہ
خاصیت تجارت خارجہ میں بدرجۂ اولیٰ پائی جاتی ہے تاہم اس مسئلے پر سخت
اختلاف رائے قائم ہے۔

تجارتِ خارجہ کے ہر دو طریق کی جس جس انوکھے طور سے تائید اور تردید
کی گئی ہے، ان سب کی تفصیل بوجہ طوالت یہاں موزوں نہ ہوگی اور اگر سچ
پوچھیے تو اصلی مسئلہ سمجھنے کے واسطے وہ ضروری بھی نہیں بلکہ ان سے حیرانی کا اندیشہ
ہو سکتا ہے۔ حریفوں کو قائل معقول کرنے کے جوش میں عجیب عجیب نکات نکالے
گئے ہیں، جو گو مخالف کو ساکت کر دیں مگر مطمئن نہیں کر سکتے۔ ان کے مطالعے
میں منطق سے مسلح ہو کر ذہن مصروف پیکار نظر آتے ہیں۔ ذیل میں اس مسئلے کے
صرف کار آمد پہلوؤں پر روشنی ڈالنی مقصود ہے، تفصیلی بحث کے واسطے ایک
بڑا ضخیم کتاب درکار ہوگی۔

تجارتِ آزاد

۵۔ تجارت آزاد کا مفہوم اوپر بیان ہو چکا ہے، نہ تو خارجی پیداوار
پر وزنی محصول قائم کر کے اس کی درآمد روکی جائے تاکہ ملکی پیداوار
ارزانی ہموار ہو سکے اور نہ اس غرض کے لیے ملکی صنعت و حرفت کو سرکاری امداد
دی جائے، بلکہ تجارت خارجہ میں کسی طرح کی مزاحمت نہ کی جائے اور تجارت بین الاقوام
مذکورہ الصدر تین صورتوں میں سے کسی نہ کسی کے مطابق قائم ہو جائے تو بلا روک ٹوک
اس کو جاری رہنے دے جس طرح کہ تجارت داخلہ میں سرکار دخل نہیں دیتی اسی طرح
پر تجارت خارجہ میں بھی وہ الگ تھلگ رہے۔ تاجر جہاں سے جو چیز چاہیں خریدیں
اور جو قیمت قرار پائے ادا کریں، کاروبار میں مقابلہ جاری رہے اسی کے عمل
سے خواہ کوئی فریق ترقی کرے خواہ تنزل، سرکار نہ اپنے ملک کی صنعت و حرفت
کی خاص مالی امداد کرے اور نہ دوسرے ملکوں سے درآمد روک کر انکی صنعت
و حرفت کو دبائے۔ سرکار کی ایسی مداخلت سے نفع کے مقابلے میں کہیں زیادہ
مضرت کا قوی اندیشہ ہے۔ مثلاً سرکار خارجی ارزاں پیداوار پر ایسا بھاری
محصول قائم کر دے کہ اس کی درآمد رک جائے یا بہت گھٹ جائے تو پیداوار مذکور

کی قیمت بوجہ قلت رسد بڑھنا یقینی ہے جسکی وجہ سے خریداروں پر بہت بار پڑ جائیگا، جو چیز
نہایت ارزاں فروخت ہوتی تھی وہ نہایت گراں ہو جائیگی۔ رہی اندرونی صنعت وحرفت ممکن ہے
کہ باوجود تامین نہ حسب توقع ترقی کرے یا نہ کرے اور اگر کرے بھی تو اس کل نقصان کی تلافی نہ کر سکے جو
دوران تامین میں بوجہ گرانی خریداروں کو برداشت کرنا پڑا ہو۔ خود تامین کی ضرورت
سے معلوم ہوتا ہے کہ صنعت وحرفت مذکور ملک کے واسطے موزوں نہیں اور جو
چیز بحالت مقابلہ پیدا ہوتی تھی وہ کہیں زیادہ مناسب حال تھی غرضکہ درآمد
روکنے سے بذریعہ گرانی خریداروں کو تو نقصان پہنچنا یقینی ہے، لیکن اوّل تو صنعت
وحرفت مطلوبہ کی ترقی اور دوم نقصان خریداراں کی تلافی اغلب بھی نہیں۔ اس کے
علاوہ جیسا کہ قدر وقیمت بین الاقوام کے تحت میں بتایا جا چکا ہے اور آگے
بھی واضح کیا جائے گا، تجارت بین الاقوام سیدھا سادہ مبادلہ ہے: یعنی چیزوں
کے معاوضے میں چیزیں دی جاتی ہیں قیمت بشکل زر ادا کرنے کی نوبت کم آتی
ہے اور اگر ایسا نہ ہوتا تو اربوں روپے سالانہ کی تجارت خارجہ چلنی کیونکر ممکن تھی؟
اگر خریدار ملک کے پاس گنج قارون بھی ہوتا تو ختم ہو جاتا! اور فروشندہ ملک
اسقدر سونا چاندی لے کر کیا کرتا؟ مقدار زر جس قدر بڑھتی ان کی قدر وقیمت
بھی گھٹتی۔ اور سونا چاندی زیور اور آرائش کی بعض منتخب ضروریات مہیا کرتے
ہیں ورنہ بیشتر وہ بطور خزینۃ القدر استعمال ہوتے ہیں لہذا ان کی مقدار
جس قدر ضرورت سے زیادہ بڑھتی اسی قدر وہ کم قدر ہونے لگتے اور فروشندہ
ملک کو سراسر نقصان اٹھانا پڑتا۔ اس انتہائی مثال سے صرف یہ جتانا
مقصود تھا کہ قیمت درآمد بشکل زر ادا کرنا نہ خریدار ملک کے واسطے ممکن اور
نہ فروشندہ ملک کے حق میں مفید! بلکہ تجارت بین الاقوام میں پیداوار کا
پیداوار سے مبادلہ ہوتا ہے اور جب کہ بذریعہ محکس کسی ملک کی درآمد
روکی جائے تو اس ملک کی برآمد بھی گھٹنی یقینی ہے تاکہ درآمد و برآمد میں توازن
قائم رہے۔ اس صورت میں اگر ملکی صنعت وحرفت کی ترقی بھی ہوئی تو
برآمد گھٹنے سے کہیں زیادہ نقصان پہنچنے کا اندیشہ ہو سکتا ہے۔ رہا دوسرا ملک
اس کی پیداوار کی اس ملک میں درآمد رکنے سے اور اس ملک کی پیداوار

کی درآمد اس ملک میں گھٹنے سے دوسرے ملک کا بھی نقصان اٹھانا یقینی ہے۔ اس پر طرہ یہ کہ اگر خارجی ارزاں پیداوار جس کی درآمد رد کی جائے بوجہ موافقت آب و ہوا دوسرے ملک کے واسطے خاص طور پر موزوں ہو یا وہ قانون تکثیر حاصل کی پابند ہو تو اس طرز عمل سے فریقین کو نقصان پہنچنا اور بھی یقینی ہے ؛

حاصل کلام یہ کہ اول تو ملکی صنعت و حرفت کا بذریعۂ تامین ترقی پکڑنا ہی بحث طلب ہے؛ دوم باوجود ترقی بھی مضرت کا اندیشہ غالب ہے؛ سوم مضرت اسی ملک تک محدود نہیں بلکہ دوسرا ملک بھی جو شامل تجارت ہے اس کا مورد بنتا ہے۔ پس یوں زبردستی ملکی صنعت و حرفت کو ترقی دینا اور جا بیجا مداخلت سے کل کاروبار کو درہم و برہم کر کے عوام کو دشواریوں میں مبتلا کرنا کہاں تک جائز اور مفید ہو سکتا ہے علیٰ ہذا مالی امداد دے کر ملکی صنعت و حرفت کو ترقی دینے کی کوشش کا کامیاب ہونا دشوار ہے۔ امداد کا ہر ملک پر اثر پڑنا تو بہر صورت یقینی ہے لیکن ممکن ہے کہ سہارا ملنے پر انفرادی کوشش سست پڑ جائے یا ترقی کی گنجائش ہی کم ہو اور امداد کا اصلی مطلب کافی طور پر حاصل نہ ہو سکے۔ مزید براں ایسی امداد سے کاروبار میں رشک و حسد نمودار ہوگا اور امداد کے جا و بیجا مطالبات ہونے اغلب ہیں جن کے پورا کرنے نہ کرنے میں سراسر نقصان ہوگا ؛

تجارت بین الاقوام قدرتی حالت سے پیدا ہوتی ہے۔ اس کے ذریعے سے ہم کو وہ چیزیں حاصل ہوتی ہیں جن کو یا تو ہم پیدا ہی نہیں کر سکتے یا پیدا بھی کریں تو اتنی ارزاں نہ کر سکیں اور اگر اتنی یا اس سے بڑھ کر بھی ارزاں پیدا کر سکیں تو اس وجہ سے نہ کریں کہ ہم مقابلۃً کمتر مصارف سے اس کے ہمقدر دوسری چیز تیار کر سکتے ہیں جو از روئے قانون موازنۂ مصارف ہمارے اور نیز فریق ثانی کے حق میں بھی مفید ہے؛ جیسا کہ مبادلے کا عام خاصہ ہے تجارت سے مجموعی افادے میں اضافہ ہوتا ہے اور فریقین کو کم و بیش نفع پہنچتا ہے جس کو اصطلاحًا نفع المصرف کہتے ہیں ؛

پس ہر ایسے طرز عمل سے جو مبادلے سے مزاحم ہو افادے کا اضافہ بھی رکتا ہے اور فریقین بھی نفع سے محروم ہوتے ہیں۔ غرضکہ اصولاً مبادلے میں مزاحمت مضر ہے' اور تجارت بین الاقوام مبادلے کی ایک وسیع شکل ہے' اور تا بین تجارت مداخلت کی ایک اہم صورت' پھر تجارتِ مامون اصولاً کس طرح پر جائز اور عملاً کیونکر مفید ہو سکتی ہے۔ ملکی پیداوار کی مستقبل موہوم ترقی کے خیال سے دیدہ و دانستہ موجودہ نفع کی بجائے کل متعلقین پر نقصان عائد کرنا حامیان تجارت آزاد کی نظر میں اس قدر خلافِ عقل و دانش ہے کہ وہ فریق ثانی کی سمجھ پر حیرت اور افسوس کرتے ہیں کہ ایسی صاف بات بھی ذہن میں نہیں آتی ؎

تجارت آزاد کی تائید کا ایک سادہ خاکہ پیش کیا گیا؛ اس میں دو نکتے قابل توجہ ہیں جن سے ہم ابھی تجارت مامون کے تحت میں بحث کرینگے۔ اول یہ کہ مبادلے میں فریقین کا کوئی امتیاز نہیں کیا گیا ہے خواہ ایک ہی قوم کے افراد ہوں خواہ مختلف اقوام' مبادلہ ہر حالت میں یکساں مفید ہے۔ دوم مبادلے کا موجودہ نفع تجارت کا مقصود قرار دیا گیا ہے اور اسی وجہ سے تجارت بین الاقوام میں درآمد کو برآمد پر فوقیت دی جاتی ہے گویا اصل مقصود تو درآمد ہوتی ہے اور برآمد محض بطور معاوضہ دی جاتی ہے۔ پس تجارت آزاد کا لب لباب یہ ہے کہ جس طرح دو افراد باہم خرید و فروخت کرتے ہیں ایسے ہی مختلف اقوام آپس میں تجارت کرتی ہیں۔ مبادلہ فریقین میں ہر دو صورت مفید ہے اور سرکاری مداخلت یکساں ناجائز اور مضر ہوگی ؎

تجارت مامون

۲۔ حامیان تجارت آزاد کے اصول اس قدر معقول اور بدیہی معلوم ہوتے ہیں کہ ان سے اختلاف کرنے والوں پر کم از کم کودن ہونے کا شبہ ہوتا ہے۔ چنانچہ اوّل الذکر گروہ نے جھنجھلا کر کہیں اپنے حریفوں کی کم فہمی پر حیرت و افسوس ظاہر کیا ہے اور کہیں ان کی تنگ دلی اور تاریک خیالی کا مضحکہ اڑایا ہے۔ اور اس سے انکار نہیں ہو سکتا کہ انھوں نے منطقی دلائل اور بحث مباحثے میں بڑا کمال دکھایا ہے۔ لیکن جب فریق ثانی اپنے سیدھے سادے دلائل

کے ساتھ واقعات کا عبرت ناک مرقع پیش کرتا ہے تو غیر جانب داروں کو ان سے اتفاق رائے کئے بغیر کوئی چارہ نہیں رہتا۔

تجارت مامون کا مفہوم اوپر بھی بیان ہو چکا ہے: جو چیزیں بوجہ ارزانی دیگر ممالک سے آتی ہوں ان پر محکس قائم کر کے ان کی درآمد روکنا تاکہ بوجہ قلت ان کی قیمت ملک میں بڑھ جائے اور ملکی صنعت و حرفت جو بحالت موجودہ دیگر ممالک سے مقابلہ نہیں کر سکتی، اس تامین کے سہارے سے بتدریج ترقی کرے حتیٰ کہ تامین سے مستغنی ہو جائے؛ یا نیز صنعت و حرفت کو سرکاری امداد دینا تاکہ بذریعۂ ارزانی دوسرے ممالک پر وہ حاوی ہو جائے اور ملکی پیداوار کی برآمد میں اضافہ ہو! غرض کہ کسی نہ کسی طرح حتی الوسع ملکی پیداوار میں ترقی اور اضافہ ہو! درآمد تو صرف بحالت مجبوری گوارا کی جائے اور برآمد بڑھانے میں کوئی کسر نہ اٹھا رکھی جائے تاکہ معاشی تگ و دو میں اپنا ملک کسی سے پیچھے نظر نہ آئے۔

غور کرنے سے واضح ہو گا کہ تجارتِ مامون کے اغراض و مقاصد تجارت آزاد کے بالکل برعکس ہیں جبکہ ایک ہی قوم کے افراد کی بجائے مختلف اقوام فریق مبادلہ ہوں تو مبادلے کے عام مسلمہ فوائد مضرت کی شکل اختیار کر سکتے ہیں: چنانچہ اس واقعے کی ہم ابھی مزید تشریح کرینگے۔ دوم مبادلے سے اگر بوقت موجودہ کچھ فائدہ حاصل ہوتا بھی ہے تو اس کی بجائے مستقبل معاشی ترقی ہزار درجہ قابل ترجیح شمار کی جاتی ہے؛ اور اس ترقی کی وجہ سے نہ صرف موجودہ فوائد سے دست بردار ہونا پڑتا ہے بلکہ بشکل عارضی گرانی و سرکاری امداد مالی نقصان تک خوشی خوشی برداشت کر لیا جاتا ہے۔ گویا مبادلے میں جبکہ مختلف اقوام شریک ہوں تو معاشی حالات کے مطابق فریقین کو نفع اور نقصان پہنچنا دونوں ممکن ہیں اور تجارت بین الاقوام میں سرکاری نگرانی اور مداخلت اس لیے ضروری ہے کہ کہیں پس ماندہ ملک ترقی یافتہ فریق کے ہاتھوں تباہ و برباد نہ ہو جائے۔

تفریق اقوام

۷ - دنیا میں بہت سی قومیں آباد ہیں، ہر قوم کے بیشمار افراد ہیں

طرح طرح کے تعلقات کی بدولت جمعیت قائم ہے، وہ ایک ہی خطہ زمین پر رہتے سہتے ہیں؛ ایک حکومت کے تابع ہوتے ہیں؛ نیز ان کا مذہب انکی زبان ان کے رسم و رواج بالعموم یکساں ہوتے ہیں۔ ورنہ کم از کم مدتوں یکجا رہنے اور ملنے جلنے سے ان کے خیالات، عادات، اخلاق اور طرز معاشرت میں ضرور یکرنگی پھیل جاتی ہے اور باوجود گوناگوں اختلافات کے پھر بھی ان میں ایک ایسی یگانگت پیدا ہوجاتی ہے جو ان کو ایک جداگانہ قوم کی شکل میں باہم مضبوط جکڑ دیتی ہے۔ لیکن جس طرح کروڑہا انسان مل کر قومیں بن گئے، سب قومیں آپس میں متحد ہو کر ایک عالمگیر قوم نہ بن سکیں! ہر قوم ایک جداگانہ خطہ زمین پر آباد ہے، اکثر کے درمیان پہاڑ، سمندر، بعد مسافت، اور اختلاف آب و ہوا سے قدرتی حدود قائم ہیں۔ کہیں زبان، مذہب اور طرز معاشرت کا فرق قوموں کی علیحدگی کا باعث نظر آتا ہے؛ اور کہیں قدیم تنازعات کی بنا پر جداگانہ قومیں بن گئیں، جو تنازعات ختم ہونے پر بھی قائم رہیں ؛

حاصل کلام یہ کہ افراد میں تو بشکل قوم جمعیت پیدا ہو گئی لیکن قوموں میں کوئی ایسا عام اتحاد قائم نہیں ہوا کہ ان کو گھلا ملا کر ایک عالمگیر قوم بنا دیتا۔ ہر قوم اپنا جداگانہ وجود چاہتی ہے، اپنے عروج اور ترقی کی فکر میں لگی ہوئی ہے، اپنا اقتدار بڑھانے میں مصروف ہے، دوسری قوموں پر سبقت حاصل کرنے کی جان توڑ کوشش کر رہی ہے، اور دوسروں کو اپنا ماتحت اور مطیع بنانے کی آرزو سے بیچین رہتی ہے، اور موقع ملنے پر کبھی نہیں چوکتی۔ ہر روشن خیال اور حوصلہ مند فرد قوم وطن پرستی کو فرض اولین قرار دیتا ہے۔ بنی نوع انسان کی بہبودی کے منصوبے بھی تجویز ہوتے رہتے ہیں لیکن قومی منفعت کے مقابلے میں وہ تار عنکبوت سے بھی زیادہ کمزور ثابت ہوتے ہیں۔ بظاہر ذرائع آمد و رفت کی سہولت و کثرت، اشاعت تعلیم اور عام بیداری کی بدولت تمام ممالک عالم میں بیگانگی گھٹ رہی ہے؛ بلکہ معاشی ترقیات نے ان کو نہایت قوی تعلقات سے جکڑ بند کر دیا ہے؛ چنانچہ ایک مشہور

مقولہ ہے کہ "بین الاقوام معاشی تعلقات امن کے سب سے معتبر ضامن ہیں" لیکن بار بار تجربہ ثابت کر رہا ہے کہ قوموں سے انانیت محو نہیں ہو سکتی۔ بلکہ کیسے تعجب کی بات ہے کہ جن اسباب سے بیگانگی گھٹتی اور تعلقات بڑھتے ہیں وہی اسباب رنگ بدل کر باہمی تنازعات اور جنگ کی بنا قرار پا جاتے ہیں۔ چنانچہ ترقی یافتہ اقوام میں ملک گیری سے کہیں بڑھ کر معاشی تسلط کی جدوجہد جاری ہے اور ذرائع آمد و رفت کی سہولت و عام بیداری سمند مقابلہ پر تازیانے کا کام دے رہی ہے ؛

غرضکہ قوموں میں نفسی نفسی پھیلی ہوئی ہے! کچھ نظام عالم ہی یوں قرار پایا۔ معلوم ہوتا ہے کہ بہت سے افراد مل جل کر بشکل قوم رہیں اور ہر قوم اپنی اپنی بقا اور ترقی میں کوشاں رہے! جبکہ قومی بقا اور ترقی نصب العین اول قرار پائے تو حکومت کل افراد قوم کے اعمال پر ضروری پابندی اور نگرانی قائم رکھتی ہے تا کہ یہ مقصد بدرجۂ اولیٰ پورا ہو اور اس کو کسی طرح پر مضرت نہ پہنچ سکے۔ اس مقصد کے واسطے اوّل معاشی استحکام لابد ہے اور اس کے بعد فوجیں، بیڑے اور سامان حرب ضروری ہے جو معاشی استحکام بغیر میسّر آنے محال ہیں۔ حاصل کلام یہ کہ ہر قوم کو اپنا قیام اور عروج مطلوب ہے اور گوناگوں انقلابات کی بدولت معاشی استحکام اس کا سب سے کارگر آلہ ہے۔ اب سوال ہوتا ہے کہ معاشی استحکام سے آخر کیا مراد ہے؟ خدا نے ہر ملک میں قسم قسم کی چیزیں پیدا کی ہیں اور ہر قوم کو طرح طرح کی قابلیتیں عطا کی ہیں کل قابلیتوں کو صرف کر کے کل خداداد نعمتوں سے بدرجۂ اتم مستفید ہونا اور اپنی ضروریات کے واسطے دوسری قوم کا کم سے کم محتاج ہونا، اور بشرط امکان خود دوسروں کی ضروریات مہیا کرنا اس کا نام معاشی استحکام ہے۔ ہر قوم ایک جسم ہے، اس میں بہت سے اعضا ہیں، اور ہر عضو کا کام جداگانہ مخصوص ہے؛ اور جسم کی طاقت اور تندرستی جب ہی ممکن ہے کہ ہر عضو صحیح و سالم رہ کر اپنا کام بطریق احسن سرانجام دے ؛

ترقی یافتہ اور پیش رو قومیں اپنے موجودہ نفع کے خیال اور نیز مستقل

رقابت کے اندیشے سے پس ماندہ مگر ہونہار اقوام کو اسقدر کثرت سے اور اتنی ارزاں چیزیں مہیا کر دیتی ہیں کہ باوجود ملک میں ترقی صنعت و حرفت کی بیحد گنجائش ہونے کے ان کو اپنی معاشی قوت بڑھانے کی نہ ضرورت محسوس ہو اور نہ کوئی سبیل نظر آئے۔ کسی ایسی پیداوار خام کی بہم رسانی کہ جو ترقی یافتہ ملک میں دستیاب نہ ہوسکے اس غریب کے سپرد کر دی جاتی ہے اور وہ تیلی کے بیل کی طرح ایک ہی کام میں ہمیشہ چکر لگاتی رہتی ہے۔ پس جب کہ کوئی قوم پس ماندہ ہو مگر اس کے افراد میں صنعت و حرفت کی قابلیت موجود ہو اور ملک میں پیداوار خام بھی ہو تو ترقی یافتہ ممالک سے ارزاں مصنوعات کا سیلاب روکنے کے لیے محصول درآمد کی ایک مضبوط اور بلند دیوار قائم کرنی اشد ضروری ہے۔ تاکہ اس ہونہار ملک کی صنعت و حرفت جو ابھی عالم طفولیت میں ہے اس طرح محفوظ رہ کر کچھ عرصے میں اتنی ترقی کرلے کہ دیگر ممالک سے مقابلہ کر سکے۔ اس وقت دیوار محصول منہدم کر دینے میں کچھ پس و پیش نہ کرنا چاہئیے، اور قیام محصول کے دوران میں بوجہ گرانی افراد قوم کو مالی بار بھی برداشت کرنا پڑے تو کچھ مضائقہ نہیں، صنعت و حرفت کی ترقی سے ملک کو جو نفع حاصل ہوگا وہ اس کی کہیں بڑھ کر تلافی کر دے گا۔ اور اگر صنعت و حرفت زیر بحث اس قدر ترقی نہ کرسکے کہ دیگر ممالک کا مقابلہ برداشت کرے لیکن قومی قیام اور تحفظ کے واسطے اشد ضروری ہو: مثلاً آلات و سامان حرب، جہاز وغیرہ تو محصول درآمد کی دائمی دیوار قائم رکھ کر ایسی مصنوعات خود ہی تیار کرنی چاہئیں۔ ان چیزوں کے واسطے دوسری قوموں کا محتاج ہونا اپنے گلے میں رسی ڈالنا ہے۔ پس قوم خوشی خوشی ایسی گرانی کا بار اٹھائے گی، کیونکہ مال قوم کی حفاظت پر قربان ہے اور ارزانی کے لالچ سے قومی حکومت اور آزادی معرض خطر میں ڈالنا کونسی بدبخت قوم گوارا کرے گی ؟

حاصل کلام یہ کہ اپنا اپنا قیام اور عروج مطلوب ہے جس کی بدولت اقوام عالم میں تنازع للبقا جاری ہے۔ کامیابی کے واسطے معاشی استحکام لابد ہے اور ہونہار ممالک کو ترقی یافتہ ملک کے مقابل بغیر محصول معاشی استحکام میسر آنا

محال ہے محصول درآمد بعض حالتوں میں صرف چند روزہ ہوں گے اور بعض
میں دیرپا، لیکن قوم کے حق میں بہرصورت ناگزیر اور مفید ہیں: گویا قوم کا
عروج و اقتدار تامین تجارت سے وابستہ ہے ؛
واضح ہو کہ تجارت آزاد کے سرگرم حامی خاص طور پر اہالی انگلستان ہیں:
جیسا کہ آگے چل کر تجارت بین الاقوام کی تاریخ سے واضح ہوگا غیر معمولی جدوجہد،
حسن اتفاقات اور نیز چند صدیوں تک طریق تامین تجارت سے مدد لے کر
انگلستان نے اپنا معاشی استحکام درجۂ کمال کو پہنچا لیا ہے۔ اس کی مصنوعات
نہ صرف ملکی ضروریات مہیا کرتی ہیں بلکہ دیگر ممالک میں بھی بکثرت جاتی
ہیں۔ خاص طور پر اسی درآمد کو روکنے کے لیے اوّل اوّل اکثر ممالک کو تامین
تجارت کی ضرورت محسوس ہوئی۔ غالباً اب تعجب نہ ہوگا کہ تجارت آزاد
کے حامی ایسی تامین تجارت پر تو ناک بھوں چڑھاتے ہیں اور طرح طرح کے
اعتراض کرتے ہیں جو مقامی صنعت و حرفت کو ترقی دینے کی خاطر سے
جاری کی جائے۔ لیکن جن مصنوعات کا جنگ سے قریبی تعلق ہے مثلاً
آلات و سامان حرب اور جہاز وغیرہ اور نیز جن کی خود ان کو بھی ضرورت
ہے ان کے واسطے تامین تجارت نہ صرف جائز بلکہ ضروری قرار دیتے ہیں
اور اس پر خود بھی عمل کرتے رہے ہیں ؛

زراعت و صنعت و حرفت

۸۔ صنعت و حرفت کا معاشی حالت پر جو اثر پڑتا ہے وہ
اظہر من الشمس ہے۔ یورپ کے کسی ملک کا ایشیا کے کسی ملک سے مقابلہ
کرنا کافی ہے اور فرق کی وجہ صاف ظاہر ہے۔ صنعت و حرفت میں
اس قدر چیزیں اتنے طریقوں سے تیار ہوتی ہیں کہ ہر قسم کی قابلیت اور مذاق
کا آدمی اپنے حسب حال کوئی شعبہ منتخب کر کے اس میں اچھا حقہ کمال پیدا
کر سکتا ہے۔ یہ نہیں کہ زراعت کی طرح جسمانی طاقت اور معمولی سمجھ کے
علاوہ اور قابلیتوں کی کوئی پرسش ہی نہ ہو گویا صنعت و حرفت میں
انسانوں کی بیشمار خداداد قابلیتیں بطریق احسن کام آ سکتی ہیں۔ اس کا پیداوار
پر جو اثر پڑتا ہے ظاہر ہے، خصوصاً کلوں کی بدولت جو صنعت و حرفت کا

سبب بھی ہیں اور نتیجہ بھی، قوت پیداآوری اس قدر بڑھ گئی ہے کہ ایک کمزور سا کل چلانے والا صناع دس طاقتور ہل چلانے والے کاشتکاروں سے زیادہ پیدا کرتا ہے ؛

جس طرح انسانوں کی خداداد قابلیتیں صنعت و حرفت میں رنگ دکھاتی ہیں، زمین کی بے شمار قسم کی پیداوار بھی صنعت و حرفت ہی میں کام آسکتی ہیں۔ کاشتکاروں کی ضروریات اور پیداوار تو مایحتاج زندگی تک محدود تھیں، لیکن جب صنعت و حرفت کا دور دورہ ہوا تو نہ ضروریات کا شمار رہا نہ پیداوار کا۔ جو چیزیں صدیوں نامعلوم رہیں آج ان سے دنیا واقف ہے، جو چیزیں قدموں میں روندی جاتی تھیں، آگ میں جلائی جاتی تھیں، گھوروں پر پھینک دی جاتی تھیں، آج لوگ ان سے طرح طرح کے کام لیتے اور آرام پاتے ہیں، جو چیزیں مدتوں وبال جان بنی رہیں، آج ان سے ملک مالا مال بن رہے ہیں ؛

حاصل کلام یہ کہ صنعت و حرفت میں کل خداداد نعمتیں، خواہ وہ انسانی قابلیتیں ہوں خواہ زمین کی پیداوار، بدرجۂ اعلیٰ کام آتی ہیں، یہی وجہ ہے کہ صنّاع قومیں دنیا کی سرتاج بنی ہوئی ہیں ؛

قوم کی پستی اور عروج بے شمار اسباب پر منحصر ہے اور بیشتر اہم اسباب دماغی، معاشرتی، سیاسی اور معاشی حالت سے وابستہ ہیں۔ اوپر کی بحث سے واضح ہوا ہوگا کہ جس قوم کا عام پیشہ زراعت ہو وہ کم از کم بحالت موجودہ ان ترقی یافتہ اقوام کا رتبہ نہیں پا سکتی جن کی فوقیت صنعت و حرفت کی خوبیوں پر مبنی ہے۔ اس بحث سے زراعت کو فضول یا ناقابل التفات قرار دینا مقصود نہیں بلکہ ایک اہم فرق جتانا منظور ہے جس کی صحت پر عالمگیر مشاہدات شاہد ہیں۔ اس سے کون انکار کر سکتا ہے کہ زراعت سب سے قدیم پیشہ ہے صنعت و حرفت اسی سے پیدا ہوئی اور اب بھی بیشتر اسی پر قائم ہے۔ زراعت سے ناگزیر ضروریات حاصل ہوتی ہیں اور اس لحاظ سے وہ سب پیشوں پر اب بھی مقدم ہے۔ حتی الوسع ہر قوم کو اپنی زراعت بحال رکھنی چاہیئے تاکہ

زرعی پیداوار خام کے واسطے جو کہ صنعت وحرفت کی بنا ہے وہ دوسری قوموں کی محتاج نہ رہے۔ زراعت کی یہ خوبیاں اور ضرورتیں سب تسلیم ہیں، لیکن پھر بھی صنعت وحرفت کو دیگر لحاظ سے اس پر فوقیت حاصل ہونا عجب نہیں ۔

یہ امر بھی کچھ کم قابل توجہ نہیں کہ تجارتِ خارجہ کا قیام بہت سے اسباب پر منحصر ہے۔ اگر فریق ثانی کسی وجہ سے پیداوار خام زراعتی ملک سے لینا ترک کردے یا کوئی جنگ چھڑ جائے جس کے خطرے اور پیش بندی سے کسی بیدار اور مآل اندیش قوم کو غافل نہ رہنا چاہیے، تو زرعی ملک کی حالت کس قدر قابل رحم ہوگی! نہ تو اس کو اپنی اس پیداوار خام کا کوئی مصرف نظر آئے گا جو دوسرے ملک کو جاتی تھی اور نہ اس کو وہ مصنوعات میسر آئیں گی جن کا وہ بے حد عادی ہو چکا ہے۔ چنانچہ کئی مرتبہ ایسا واقع ہوا ہے کہ دو ملکوں میں جنگ چھڑی جو ملک صرف پیداوار خام مہیا کرتا اور مصنوعات دیگر ممالک سے خریدتا تھا اس کی کم بختی آگئی۔ سوئی، پنسل اور دیا سلائی تک کو محتاج ہو گیا؛ ایسی پس ماندہ قوم بھلا جنگ میں کیا عہدہ برآ ہو سکتی ہے۔ چنانچہ بعض ممالک پر بڑے بڑے نازک وقت گزر گئے مصیبتیں آئیں، زکیں ہوئیں، لیکن اس گوشمالی سے ہمیشہ کے واسطے ایسی عبرت ہوئی کہ جنگ پیامِ بیداری وعروج ثابت ہوئی۔ فوراً ملکی صنعت وحرفت کو حتی الوسع ترقی دینے کی دھن ہو گئی: سو سو طرح ایثار کیے، تکلیفیں اٹھائیں لیکن جب تک ملکی صنعت وحرفت کو زندہ نہ کر لیا دم نہ لیا۔ اور نتیجہ یہ ہوا کہ وہ بھی دنیا کی زندہ اور معزز قوموں میں شمار ہونے لگیں۔ آگے چل کر تجارتِ خارجہ کی تاریخ میں ایسے واقعات اکثر نظر سے گزریں گے ۔

مصنوعات کی درآمد پر اکتفا کرنے سے ایک عظیم الشان نقصان یہ بھی پہنچتا ہے کہ بے شمار قسم کی پیداوار خام جو بوجہ وزن دار یا سریع الزوال ہونے کے زیادہ مقدار میں دیگر ممالک بھی نہ جا سکے، مثلاً لوہا، پتھر، لکڑی، خوشبودار پھول، یا ایسے قدرتی اسباب جن سے صنعت وحرفت میں بڑے بڑے کام

نکل سکیں: مثلاً آبشار، دریا، پہاڑیاں یہ سب بیکار رہ جاتے ہیں۔ اور زراعتی قوم ایسے لوگوں کی خدمات سے محروم رہ جاتی ہے جن میں قدرت نے اس قدر قابلیت ودیعت کی تھی کہ اگر موقع ملتا تو وہ اپنے کو بڑے سے بڑے موجد اور صناع ثابت کر کے ملک کو مالا مال کر دکھاتے۔ چنانچہ ہم مقدمے اور کارکردگی کے تحت میں جتا چکے ہیں کہ ملک میں صنعت و حرفت کی پس ماندگی اور صنعتی تعلیم کی قلت سے بہت سی بیش بہا پیداوار خام اور لاجواب خداداد استعداد کس مپرسی کے ہاتھوں ضائع اور برباد ہو رہی ہے ؎

پیداوار خام کی برآمد کے متعلق ایک اور نکتہ بھی قابل لحاظ ہے، اگرچہ بادی النظر میں وہ کچھ اہم نہیں معلوم ہوتا۔ بعض پیداوار خام ایسی ہیں کہ عام طور پر صنعت و حرفت کی ترقی کے واسطے لابد ہیں: مثلاً لوہا، پیتل، تانبا جن سے مشین بنے؛ کوئلا اور مٹی کا تیل جن سے انجن چلے؛ خاص قسم کی لکڑیاں جن سے اعلیٰ درجے کا فرنیچر بنے۔ یہ چیزیں دیرپا بھی ہیں ان کو خاص طور پر محفوظ اور مصئون رکھنا چاہیئے تاکہ خدا اگر کبھی دن پھیرے تو ان سے پورا پورا کام لیا جا سکے اور دوسروں کا محتاج بننا نہ پڑے۔ ان کی مقدار خواہ کتنی ہی کثیر ہو پھر بھی محدود ہوتی ہے اور قومی معاملات میں برسوں نہیں بلکہ صدیوں کا لحاظ رکھنا پڑتا ہے۔ پس ایسی پیداوار خام کے بدلے میں مصنوعات لینا ایسا ہے جیسا کہ پارس پتھری کے بدلے میں سونا لینا ؎

برآمد پیداوار خام اور درآمد مصنوعات کے متعلق صرف ایک اور نکتہ جتانا ضروری معلوم ہوتا ہے۔ یہ تو سب کو معلوم ہے کہ زراعت قانون تقلیل حاصل کی پیرو ہے اور زندگی پیداوار جس سے خوراک حاصل ہو اس کی طلب بھی غیر تغیر پذیر ہے۔ اس کے برعکس مصنوعات قانون تکثیر حاصل کے پابند ہوتے ہیں اور ان کی طلب تغیر پذیر ہوتی ہے۔ جس ملک سے سامان خوراک کی برآمد ہو وہاں اس کی گرانی کا بار سب پر پڑنا لابد ہے۔ حالانکہ ملک کو نفع بشکل لگان مقابلۃً بہت کم لوگوں کو حاصل ہوتا ہے اور جن مصنوعات کی درآمد ہوتی ہے وہ اکثر داخل تنعمات ہیں یعنی ان سے اس قدر عام اور

ناگزیر ضروریات مہیا نہیں ہوتیں جتنی کہ سامان خوراک سے۔ گویا خوراک کی گرانی کا بار تو بلا استثنا سب پر پڑتا ہے، لیکن اضافۂ لگان ایک خاص گروہ کی جیب میں جاتا ہے اور ارزانی مصنوعات کا لطف بھی وہی اٹھا سکتے ہیں جن کے پلے چار پیسے ہوں نتیجہ یہ ہے کہ ہزارہا غریبوں کو برآمد سامان خوراک کی بدولت پیٹ پالنا دشوار ہو جاتا ہے۔ جو ملک سامان خوراک لے اور مصنوعات دے اس کی حالت برعکس ہے: اوّل تو قانون موازنۂ مصارف کی رو سے اس کو سامان خوراک ارزان پڑتا ہے اور سامان خوراک کا ناگزیر ضروریات میں نمبر اول ہے۔ گویا اس کی ارزانی سے تمام لوگ بلا استثنا مستفید ہوتے ہیں اور مصنوعات کی ارزانی کا جدا لطف اٹھاتے ہیں۔ گویا جس ملک سے سامان خوراک کی برآمد ہو وہاں ایک بڑی جماعت کو گرانی خوراک سے زیر بار ہونا پڑتا ہے، اور خاص خاص گروہ اضافۂ لگان اور ارزانی مصنوعات کا لطف اٹھاتے ہیں حالانکہ جس ملک سے مصنوعات کی برآمد ہو، وہاں خوراک اور مصنوعات دونوں کی ارزانی سب کے واسطے عام ہوتی ہے۔

اس سے قبل واضح کیا جا چکا ہے کہ اگر کوئی زراعت پر قناعت کرے اور تجارت خارجہ جاری نہ کرے یا اگر جاری کرے تو وقتِ مناسب پر مصنوعات کی درآمد نہ روکے اور ملکی صنعت و حرفت کو ترقی نہ دے تو اس کا کیا کیا حشر ہوگا۔ ماسبق بحث سے یہ بھی واضح ہو گیا کہ اگر کوئی ملک صرف صنعت و حرفت میں مصروف رہے اور دوسرے ملکوں سے پیداوار خام اور سامان خوراک لے تو اس کی حالت زراعت والے ملک سے بہتر ہوگی۔ لیکن اس ملک کو بھی ایک بڑا خطرہ باقی رہے گا جس کا لحاظ بہت ضروری ہے۔ پیداوار خام تو کل صنعت و حرفت کی بنا ٹھیری اور خوراک کا لوازمات زندگی میں سب سے اول نمبر ہے، اب اگر خدانخواستہ جنگ یا اور کسی اسباب سے ان چیزوں کی درآمد رک جائے تو پھر ایسے ملک کی حالت نہایت اندیشہ ناک ہو سکتی ہے۔ چنانچہ انگلستان کی بیشتر معاشی حالت اسی ملک کی سی ہے اور انھی خطروں کے لحاظ سے اول تو اس نے اپنا بیڑا نہایت زبردست بنا رکھا ہے، دوم

راستوں پر اکثر موقع کے بندرگاہ اور آبنائے اپنے قبضے میں کر رکھے ہیں۔ سوم اکثر زرعی ممالک پر اپنی حکومت یا کم از کم اپنا اثر اور رسوخ قائم کر رکھا ہے۔ ان بندوبستوں کے ہوتے ہوئے پیداوار خام اور سامان خوراک کی درآمد رکنے کا خطرہ خیال موہوم سے زیادہ وقعت نہیں رکھتا تھا۔ لیکن بایں ہمہ موجودہ جنگ یورپ میں انگلستان کو خوراک اور پیداوار خام کی رسد میں کیسی کیسی دقتیں پیش آئیں۔ دیگر ممالک اسقدر جرأت نہیں کرتے پیداوار خام وہ باہر سے لیتے ضرور ہیں لیکن ملکی ذرائع کو بھی بنظر احتیاط برقرار اور محفوظ رکھتے ہیں ۞

اوپر کی تفصیلی بحث سے تجارت خارجہ کے کل ضروری پہلو واضح ہونے کے بعد اب یہ سمجھنا دشوار نہ ہوگا کہ کسی قوم کے واسطے اس سے بڑھ کر کوئی خوش قسمتی نہیں کہ وہ اپنی بیشتر ضروریات خود مہیا کر سکے۔ ملک میں پیداوار خام کی بھی کثرت ہو اور صنعت و حرفت بھی اتنی ترقی یافتہ ہو کہ بہ آسانی مصنوعات دستیاب ہو جائیں۔ اس قوم کی حالت ایک نہایت توانا تندرست اور کماؤ شخص کی سی ہوگی جو اپنے قوت بازو پر ہمیشہ بھروسا کر سکے اور لازمًا کسی کا دست نگر نہ ہو بلکہ اڑے وقت خود دوسروں کی دست گیری کر سکے اور لوگوں میں عزت و وقعت کی زندگی بسر کرے۔

قوم کے معاشی وسائل اور ان کا استعمال

۹۔ قومی مفاد اور عروج کا نصب العین جو ہم نے اوپر پیش کیا اور اس کے حصول کے جو جو معاشی طریق بتائے ان کا فی نفسہ بجا اور درست ہونا دنیا بھر میں مسلم ہے۔ اس راہ پر چل کر بعض قومیں منزل مقصود تک پہنچ چکی ہیں۔ مثلاً سب سے اوّل انگلستان اس کے بعد امریکا، جرمنی اور فرانس۔ بعض آزاد اور مآل اندیش قومیں اب بھی اس راہ سے منزل مقصود کی طرف بڑھ رہی ہیں بالخصوص جاپان جہاں ملکی صنعت و حرفت کی ترقی کا خیال بسرعت قوت پکڑ رہا اور ہر طرف پھیل رہا ہے۔ لیکن یہ خیال سراسر غلط ہوگا کہ ہر قوم اس راہ پر چل کر قومیت کا نصب العین حاصل کر سکتی ہے۔ اس کامیابی کے واسطے چند شرائط لازمی ہیں جن کی تکمیل کہیں کہیں قوموں کی کوشش کی منتظر ہے اور کہیں قوموں کی قدرت سے تقریبًا باہر ہے۔ وہ قومیں شرائط مذکورہ پورا کرنے سے معذور ہیں۔ لہٰذا قومی نصب العین ان کو صرف

بدرجۂ ادنیٰ میسر آسکتا ہے۔ دنیا کے ملکوں پر نظر ڈالو تو معلوم ہوگا کہ بعض کا رقبہ مختصر ہے، آبادی تھوڑی ہے، پیداوار خام کی قلت ہے، یا جو کچھ پیداوار خام ہے وہ صرف معدودے چند قسم کی ہے: مثلاً ڈنمارک، بلجیم، سوئزرلینڈ، پرتگال، یونان، ہالینڈ، ناروے اور سویڈن۔ اگر یہ ملک اپنی کل ضروریات خود مہیا کرنے کی کوشش کریں تو نتیجہ نقصان اور ناکامی ہوگا۔ ان کے حق میں بہت سے مصنوعات کی مستقل درآمد اور پیداوار خام کی برآمد ناگزیر ہو تو کیا عجب ہے لیکن اس پر بھی جس صنعت وحرفت کی ترقی کا موقع دیکھتے ہیں بذریعہ تامین تجارت اس کی غور و پرداخت میں جان کھپا رہے ہیں اور جس قدر مصنوعات خود تیار کر سکیں ان کو غنیمت سمجھتے ہیں۔ لیکن بعض ملک ایسے بھی نظر آئیں گے جن کو بجائے خود ایک دنیا سمجھنا بیجا نہ ہوگا: مثلاً امریکا یا ہندوستان کیسے کیسے رقبے کتنی بڑی بڑی آبادیاں پیداوار خام کی بے شمار قسمیں اور کثیر مقدار، دریا، پہاڑ، میدان، مختلف آب وہوا غرض کہ طرح طرح کے قدرتی اسباب موجود ہیں۔ یہ وہ ملک ہیں کہ جنکو قومی نصب العین حاصل کرنے کے واسطے معاشی اسباب خاطر خواہ میسر ہیں۔ امریکا کی معاشی ترقی ہر طرف ضرب المثل ہے اور ہندوستان صرف موقع کا منتظر ہے۔ متوسط درجے کے ملک بھی حتی الوسع معاشی استحکام اور صنعت وحرفت کی ترقی میں برابر مصروف ہیں۔ جرمنی اور فرانس نے باوجود چھوٹے چھوٹے ملک ہونے کے کیا کچھ نہیں کر دکھایا خطۂ حارہ کے زرخیز مگر غیر آباد ملک مثلاً افریقہ کے حق میں تجارت آزاد بہت زیادہ مفید ہے۔ ملکی صنعت وحرفت کو ترقی دینے کے اسباب مہیا ہونے میں وہاں ابھی وقت درکار ہے اور اس دوران میں پیداوار خام جس کی کثرت ہے باہر بھیج کر دولت بڑھانا اور مصنوعات منگا کر ترقی کی امنگ پیدا کرنا اس کے لیئے سب سے بہتر ہے۔ رہے غیر آباد ریگستان اور برفستان وہاں معاشی ترقیات کا خیال ہی عبث ہے۔

تاریخ سے واضح ہوتا ہے کہ اگر کسی ملک کا عام پیشہ زراعت ہو اور پیداوار خام کی کثرت ہو تو اول اوّل مصنوعات کی درآمد اور پیداوار خام کی برآمد ایسے ملک کے حق میں پیام رحمت اور تازیانۂ ترقی ثابت ہوگی۔ ایسی حالت میں

تجارت آزاد نہ صرف جائز بلکہ ناگزیر ہے۔ کچھ عرصے بعد ملک میں عام حرکت نمودار ہوگی اور وہ اپنے قدموں پر خود کھڑا ہونے کی کوشش شروع کرے تو عجب نہیں۔ اس دوران برآمد پیداوار خام کی بدولت کچھ اصل پس انداز ہوچکا ہوگا، مصنوعات کے استعمال سے معاشی ترقی کی ضرورت محسوس ہونے لگے گی۔ غور اور مشاہدے سے زراعت کے ساتھ صنعت وحرفت کو بھی ملک میں ترقی دینے کے فائدے کچھ کچھ نظر آنے لگے ہوں گے اور مصنوعات تیار کرنے کے برے بھلے آلات اور تھوڑی بہت مہارت بھی حاصل ہوگئی ہوگی۔ یہ وہ وقت ہے جب کہ اس کو تامین تجارت سے محروم رکھنا سراسر نادانی یا ظلم ہوگا۔ یہ وقت آجانے کے بعد جتنی بھی تاخیر ہوگی ترقی کی دقتیں بڑھیں گی چنانچہ بعض قوموں کو تو ہر قسم کے لامحدود ایثار کرنے پڑے تب کہیں یہ موقع نصیب ہوا۔ البتہ منفعتِ مابعد نے اس ایثار کی تلافی بدرجۂ اولیٰ ضرور کردی اور جلد کردی ؛

اب صرف یہ سوال باقی ہے کہ تامین تجارت کب تک قائم رکھنی چاہیئے؟ جواب صاف ہے : جب تک کہ تجارت آزاد سے تامین کی غرض وغایت کو صدمہ پہنچنے کا اندیشہ باقی رہے خواہ دوران تامین مختصر ہو یا وسیع اس کو اس وقت تک ہرگز ترک نہ کرنا چاہیئے جب تک اصلی اغراض و مقاصد اجازت نہ دیں اور ان کی ہم اوپر تشریح کرچکے ہیں ؛

طریق تامین کی تفصیل

۱۰۔ تامین کی ضرورت اب خوب واضح ہوگئی، ترقی یافتہ ممالک کے مصنوعات ترقی طلب ممالک میں داخل ہوکر نہایت ارزان بکثرت فروخت ہوتے ہیں اور آخر الذکر ممالک بوجہ موجودہ پس ماندگی کے اس قدر ارزاں مصنوعات تیار کرنے سے معذور رہیں عوام سے اس قدر مآل اندیشی کی توقع عبث ہے کہ وہ خود بخود ملکی صنعت وحرفت کو ترقی دینے کی غرض سے مستقل طور پر ارزان مصنوعات کے مقابل گراں خریدیں اور جب ملکی مصنوعات فروخت ہوسکنے کی بوجہ موجودہ گرانی سر دست کوئی امید نہ ہو تو لوگ صنعت وحرفت جاری کرکے اپنا اصل معرض خطر میں ڈالنا کیوں گوارا کرنے لگے۔ گویا

ارزان مصنوعات کی درآمد ملکی صنعت وحرفت کے قیام وترقی سے مزاحم ہوتی ہے۔ پس گورنمنٹ کو جو کہ عوام کی نمائندہ اور ملکی بہبودی کی محافظ ہے کوئی ایسا طریق اختیار کرنا پڑتا ہے کہ درآمد مصنوعات کا تباہ کن اثر زائل ہوجائے۔ پہلا طریق تو یہ ہے کہ مصنوعات کی درآمد پر ٹکس قائم کردیا جائے تاکہ ان کی قیمت میں اس قدر اضافہ ہوجائے کہ ملکی مصنوعات ان کا اپنے بازار میں مقابلہ کرسکیں یعنی وہ بھی ملکی مصنوعات کے برابر گراں ہوجائیں تاکہ لوگ اپنے ملک کی چیزیں خریدنے میں تامل نہ کریں اور صنعت وحرفت قائم کرنے والوں کو بھی کاروبار نہ چلنے اور اصل ضائع ہونے کا اندیشہ نہ رہے۔ اس ٹکس کا بشکل گرانی مصنوعات عوام پر بار ضرور پڑے گا۔ لیکن اول تو ملکی صنعت وحرفت کچھ عرصے میں ترقی کرے گی تو مصنوعات خود ارزان ہوجائیں گی۔ دوسرے نہ دیگر ممالک کے مقابلے کا خوف رہے گا اور نہ ٹکس کی ضرورت۔ گویا ٹکس محض ایک عارضی بار ہوگا جس کے معاوضے میں صنعت وحرفت کے قیام سے دائمی مرفہ الحالی ہاتھ آئے گی اور اگر ٹکس کا بار مدت دراز تک بھی برداشت کرنا پڑے اور مصنوعات قومی تحفظ کے واسطے ضروری ہوں تو ان کو بخوشی برداشت کرنا ایسا ہی ضروری ہے جیسا کہ فوج اور بیڑوں کے مصارف برداشت کئے جاتے ہیں۔ قیام ٹکس کے متعلق اس قدر ہدایت ضروری ہے کہ ان کو کم مقدار میں جاری کرکے بتدریج بڑھانا چاہیئے کہ مصنوعات کی درآمد رکنے یا یکایک گرانی بڑھ جانے سے لوگ گھبرا نہ اٹھیں اور ٹکس ناقابل برداشت محسوس نہ ہونے لگے۔ جوں جوں درآمد بتدریج رکے گی ملکی مصنوعات بازار پر قبضہ کریں گی اور لوگ گرانی بھی کم محسوس کریں گے حتیٰ کہ ملکی صنعت و حرفت میں کافی تامین حاصل ہوجانے کے بعد ملکی ضروریات مہیا کرسکنے کی قابلیت بھی پیدا ہوجائے گی۔ قیام صنعت وحرفت کے چند در چند فوائد جب لوگ آنکھوں سے دیکھیں گے تو گرانی کی ذرہ برابر بھی پروا نہ کریں گے اور کچھ عرصے بعد ارزانی خود بخود عود کر آئے گی؛ یا نہ بھی کرے گی تو صنعت وحرفت زیر بحث سے دوسرے قسم کے اہم فوائد حاصل ہوں گے جو بار گرانی کی

بدرجۂ اولیٰ تلافی کر دیں گے ؛
ملکی صنعت و حرفت کو ترقی دینے کا دوسرا طریق یہ بھی ہے کہ سرکار کی طرف سے کسی مقررہ اصول کے مطابق مالی امداد ملے ؛ چنانچہ امریکا، فرانس، جرمنی، آسٹریا، اور جاپان میں آج کل یہ طریق بھی رائج ہے۔ مثلاً کسی صنعت و حرفت جاری کرنے والوں کو ایک معین شرح منافع کی سرکار کی جانب سے ضمانت مل جائے کہ اگر کاروباری منافع شرح معیّن سے کم رہے تو سرکار اپنی طرف سے اس کمی کو پورا کر دے گی ؛ اس کو اصطلاحاً طریق ضمانت منافع کہتے ہیں خود ہماری سرکار نے جب ولایت کی کمپنیوں کو ہندوستان میں ریل بنانے کے ٹھیکے دیے تو علاوہ اور طرح طرح کی رعایتوں کے طریق مذکور کے مطابق بالعموم ۵ فی صدی منافع کی اپنی طرف سے ضمانت کی تھی اور کروڑہا روپیہ اس مد میں مدتوں ادا بھی کرنا پڑا تب کہیں ریلیں جاری ہوئیں۔ امریکا اور میکسیکو میں بھی یہ طریق مروج ہے۔ کہیں کہیں مثلاً رومانیا اور ہنگری میں صنعت و حرفت کی دستگیری کی نیت سے ان کو ٹکس سے مستثنیٰ کر دیا جاتا ہے یا کم از کم شرح ٹکس میں معقول تخفیف کر دی جاتی ہے۔ سوم مصنوعات کی برآمد بڑھانے کی غرض سے کرایۂ آمد و رفتِ مال میں خاص رعایت کی جاتی ہے اور چہارم برآمد پر علانیہ کسی شرح معین سے سرکاری امداد ملتی ہے۔ مثلاً اگر ایک لاکھ مصنوعات یا ایک لاکھ من پیداوار کی برآمد ہو تو کارخانوں کو سرکار کی طرف سے ۲ ر فی چیز یا ۲؍ فی من کے حساب سے امداد ملے گی تاکہ دوسرے ملکوں کے بازار میں وہاں کی مصنوعات و پیداوار سے مقابلہ کرنے میں مدد ملے گویا یہ دوسرے ملکوں پر حملہ کرنے کا طریق ہے۔ اور برآمد کی بدولت ملکی صنعت و حرفت کو جو ترقی ہوتی ہے اس سے سرکاری صرف کی بدرجۂ اولیٰ تلافی ہو جاتی ہے ؛ چنانچہ جرمنی، فرانس اور آسٹریا نے یوں ہی برآمد پر امداد دے دے کر اپنے ملک میں شکر سازی کو اس قدر ترقی دی کہ اب تمام دنیا کا بازار انھی تین ملکوں کے ہاتھ میں نظر آتا ہے۔ ہندوستان میں اچھا سے اچھا شکر پیدا ہو سکتا ہے، لیکن ان ملکوں کی شکر کے سامنے ہندوستانی شکر کا پنپنا محال نظر آرہا ہے ؛

حامیان تجارت آزاد ٹیکس درآمد اور سرکاری امداد صنعت وحرفت کے مذکورۂ بالا نتائج سے اصولاً تو متفق ہیں یعنی ایسے نتائج کا ظہور پذیر ہونا تسلیم کرتے ہیں لیکن ٹیکس اور امداد کے عملاً پھر بھی مخالف ہیں۔ مخالفت کی وجہ یہ قرار دی جاتی ہے کہ اصولاً طریق تامین جیسا ہونا چاہیئے عملاً ویسا قائم کرنا نہ صرف دشوار بلکہ محال اور ناممکن ہے۔ کسی صنعت وحرفت کی موجودہ حالت سے مستقبل قریب وبعید کا صحیح اندازہ کرنا تامین کے نقصانات اور منفعت کا ٹھیک ٹھیک موازنہ کرنا اس قدر دشوار ہے کہ اس میں ہمیشہ غلطی ہونے کا اندیشہ ہوسکتا ہے۔ جبکہ حکومت اور کاروبار میں ایسے قریبی تعلقات ہوں گے تو خوف ہے کہ سیاست پر انفرادی اغراض ومقاصد کا رنگ چڑھے، ہر طرف سے جابجا تامین کا مطالبہ شروع ہو اور رعایت و جانب داری سے حکمرانی میں ابتری نمودار ہو۔ چنانچہ مثال کے طور پر امریکا کی حالت پیش کی جاتی ہے جہاں آئے دن مختلف طبقے اپنی غرض کے موافق تامین کی تائید اور مخالفت کرتے اور بعض وقت گورنمنٹ کو حیرانی میں ڈال دیتے ہیں خصوصاً جمہوری حکومتوں کو جو عوام کی تائید پر قائم ہوتی ہیں اس معاملے میں خاص وقت پیش آتی ہے۔ سب کے مطالبات پورے کرکے سب کو خوش کرنا تو محال ہے، لیکن فریق غالب کے خلاف رائے عمل کرنے کی بھی جرأت کم کی جاتی ہے اور کاروبار میں ذاتی منفعت کو عوام کی بہبودی پر قربان کرنا معلوم۔ اگر تامین کی آڑ میں قابو یافتہ فرقے اپنے اپنے مطالب براری کی کوشش کریں جس سے عوام کو بجائے کسی نفع کے نقصان پہنچے تو عجب نہیں۔ حامیان تامین کے خیال میں یہ خطرہ اگر سراسر بے بنیاد نہیں تو مبالغہ آمیز ضرور ہے۔ تجربے سے ثابت ہو رہا ہے کہ باوجود مختلف فرقوں کی خودغرضانہ کوششوں کے عام بیداری کی بدولت صحیح اصول پر قائم رہ کر تامین جاری کرنا ممکن ہے۔ چنانچہ واقعہ ہے کہ اس طریق سے ملکوں کو برابر نفع پہنچ رہا ہے۔

ایک اعتراض یہ بھی ہے کہ تامین روشن خیالی کے منافی ہے اس

میں بہت خود غرضی اور تنگ دلی پائی جاتی ہے لیکن اس کا حقیقی منشا قومی قیام اور ترقی ہے اور یہ قدرت کے عالمگیر قانون تنازع للبقا کے عین مطابق ہے اپنے وجود کا تحفظ اور ترقی کی کوشش خود قدرت نے ہر ایک پر عائد کردی ہے اپنی ہستی دوسروں کی خاطر خاک میں ملانا انفرادی طور پر عمدہ ایثار بھی ہو لیکن من حیث القوم اس پر عملدرآمد ہونا نہ ممکن ہے نہ مفید:

۱۱- جو ملک تامین تجارت کے پابند ہیں ان میں درآمد برآمد پر ٹیکس محصول قائم ہونا تو ضروری ہے لیکن تعجب ہوگا جن ممالک میں تجارتِ آزاد کا رواج ہے وہاں بھی ایسے ٹیکس موجود ہیں۔ اخر اس کی وجہ کیا ہے؟ کیا اس سے آخر الذکر ممالک کے قول و فعل میں تضاد لازم آتا ہے؟ نہیں! بلکہ واقعہ یہ ہے کہ ٹیکس درآمد و برآمد کی دو قسمیں ہیں اور ان میں سے ہر ایک کا فعل جداگانہ اور مختلف ہے۔ درآمد پر ٹیکس قائم کرنے سے کبھی تو گرانی بڑھا کر درآمد کا روکنا مقصود ہوتا ہے تاکہ ملکی صنعت و حرفت کو زیادہ ترقی یافتہ حریفوں کے مقابلے سے امان ملے اور ٹیکس کی آڑ میں وہ اپنی حالت سنبھال کر آزادانہ مقابلے کے قابل بن جائے یا اس قابل نہ بھی بن سکے تو ملکی مصالح کے لحاظ سے اپنا وجود قائم رکھ سکے۔ یہ ٹیکس گویا تامین تجارت کا آلہ ہوتا ہے، اس کو اصطلاحاً محصول تامین کہتے ہیں۔ صاف ظاہر ہے کہ درآمد جس قدر زیادہ بند ہوگی اسی قدر محصول تامین کامیاب شمار کیا جائے گا؛ کیونکہ اس کا مقصد ہی درآمد روکنا ہے اور بس۔ لیکن درآمد پر ٹیکس قائم کرنے کا مقصد کبھی محض آمدنی حاصل کرنا ہوتا ہے۔ آمدنی جس قدر زیادہ ہوگی اسی قدر ایسا ٹیکس کامیاب قرار پائے گا اور ٹیکس کی مزاحمت سے درآمد جس قدر کم رکے گی اسی قدر آمدنی زیادہ حاصل ہوگی۔ پس ایسے ٹیکس کی بڑی کامیابی یہ ہوگی کہ حتی الامکان درآمد نہ رکے اور آمدنی بہت زیادہ رہے۔ یہی وہ ٹیکس ہے جو آزاد تجارت والے ممالک میں بھی رائج ہے اس کو اصطلاحاً محصول مال کہتے ہیں۔ غور کرنے سے ظاہر ہوگا کہ محصول تامین اور محصول مال کی غرض مختلف اور ان کے معیار کامیابی بالکل ایک دوسرے کے برعکس ہیں:
قسم اول کی غرض ملکی صنعت و حرفت کو ترقی دینا ہے درآمد جس قدر زیادہ بند ہو

تامین و محصول مال

اور آمدنی جس قدر کم ہاتھ آئے اتنا ہی محصول تامین کامیاب سمجھنا چاہیئے۔ اسکے برخلاف قسم دوم کا مقصد محض مالی منفعت ہے، درآمد جس قدر کم رکے اور آمدنی جس قدر کثیر رہے اتنا ہی محصول مال زیادہ کامیاب مانا جاتا ہے۔ گویا وہی نتیجہ ایک کی کامیابی اور دوسرے کی ناکامیابی شمار ہوتا ہے ؀

محصول تامین کی ضرورت اور مواقع اوپر کی بحث سے اظہر من الشمس ہیں محصول مال کی غرض خود اس کے نام سے مترشح ہوتی ہے یعنی آمدنی حاصل کرنا۔ اب صرف غور طلب امر یہ ہے کہ کن صورتوں میں محصول مال قائم کرنا چاہیئے اور اس کی کامیابی کن شرائط کی پابند ہے۔ اول تو جس چیز کی درآمد پر محصول قائم کیا جائے اس کی طلب تغیر پذیر ہونی چاہیئے تاکہ قیمت کے اضافے سے طلب بہت زیادہ گھٹ جانے کا اندیشہ برآمد والے ملک کو دامنگیر رہے اور تخفیف طلب کے خوف سے وہ حتی الوسع قیمت بڑھانے سے محترز رہے اور کاروبار جاری رکھنے کی خاطر بشرط امکان محصول کا بار خود ہی برداشت کرے، بذریعۂ اضافۂ قیمت اس کا بار خریداروں پر منتقل کرکے اپنے کاروبار کو معرض خطر میں نہ ڈالے؛ دوم یہی ملک جو محصول قائم کرے اشیائے زیر بحث کا اکیلا یا سب سے بڑا خریدار ہوتا کہ برآمد والے ملک کا کاروبار اس ملک کی درآمد پر بیشتر منحصر ہو اور دیگر ممالک کی طلب کاروبار کو موجودہ پیمانے پر جاری نہ رکھ سکے ایسی حالت میں برآمد والا ملک درآمد والے کا پاس خاطر بلکہ نازبرداری جس قدر بھی کرے عجب نہیں ؀

جب کہ ہر دو مذکورۂ بالا صورتیں یکجا ہوں تو درآمد پر محصول مال بدرجۂ اعلیٰ کامیاب ہو سکتا ہے: یعنی درآمد بھی کم رکے گی، آمدنی بھی زیادہ ملے گی اور لطف یہ کہ محصول کا جزو اعظم دوسرے ملک کی جیب سے ادا ہوگا، اور قیمت نہ بڑھنے کی وجہ سے اپنے ملک پر اس کا بار بہت کم پڑے گا۔ لیکن اگر شرط اول پوری نہ ہو یعنی طلب تغیر پذیر ہونے کی بجائے غیر تغیر پذیر ہو یا اضافۂ قیمت پر بھی اس میں کوئی قابل لحاظ تخفیف نہ ہو تو برآمد والے ملک کی جرأت بڑھے گی اور وہ قیمت میں اضافہ کرکے محصول کا بیشتر بار خود محصول قائم کرنے والے ملک پر

ڈال دے تو عجب نہیں۔ درآمد والے ملک کو آمدنی تو اب بھی حاصل ہوگی لیکن
خود اپنی جیب سے۔ اسی طرح اگر دوسری شرط غائب ہو یعنی محصول قائم کرنیوالا
ملک شئے زیر بحث کا سب سے بڑا خریدار نہ ہو بلکہ اور ممالک میں بھی
اس کی کافی مانگ ہو! اور اگر ملک اول الذکر خریداری ترک کردے تب بھی
کاروبار کو کوئی مضرت نہ پہنچے تو اس صورت میں شئے زیر بحث کی درآمد
محصول والے ملک میں بند ہوجائیگی اور دیگر ممالک میں جاری رہے گی۔
جب درآمد رکی تو پھر آمدنی کیسی گویا محصول مال کی غرض وغایت فوت
ہوجائے گی۔ اور اگر ہر دو شرائط ایک ساتھ مفقود ہوں تو پھر برآمد والے ملک
کی چڑھ بنے گی اس کو فروخت کی طرف سے پورا اطمینان حاصل ہوگا۔ اور
شرط اول پوری نہ ہونے کی حالت میں وہ قیمت جس قدر بڑھا سکتا
تھا اس سے بھی زیادہ بڑھانا اب اس کے واسطے سہل ہوگا ؎

کون نہیں جانتا کہ اب ہر دو شرائط کا بہ تمام وکمال پورا ہونا غیر اغلب
ہے۔ واقعہ یہ ہے کہ محصول مال برآمد اور درآمد والے دونوں ملک ملکر ادا کرتے
ہیں۔ فرق صرف اس قدر ہے کہ کبھی ایک ملک پر زیادہ بار پڑتا ہے۔ کبھی
دوسرے پر۔ بار کی کمی بیشی گوناگون اسباب وحالات کا نتیجہ ہوتی ہے، لیکن
وہ خاص اسباب وہی ہیں جو اوپر بیان ہوئے یعنی طلب کی تغیر پذیری یا
غیر تغیر پذیری اور طلب کا محصول والے ملک تک محدود ہونا یا عام ہونا ؎

جبکہ محصول مال کا بار دونوں ملکوں پر پڑے تو درآمد والے ملک میں
وہ جس قدر قیمت میں اضافہ کرے گا اسی قدر محصول تامین کا کام دے گا: مثلاً
فرض کرو کہ ولایت کے کپڑے پر ہندوستان میں دس فی صدی محصول درآمد
قائم کیا جائے۔ غالباً نہ تو کپڑے کی قیمت میں یک دم دس فی صدی اضافہ
ہوگا اور نہ قیمت سابق برقرار رہے گی۔ اضافہ ضرور ہوگا مگر تخفیف طلب
کے خوف سے دس فی صدی سے کم۔ فرض کرو کہ قیمت میں پانچ فی صدی
اضافہ نمودار ہو تو گویا محصول کا بار دونوں ملکوں پر مساوی آپڑے گا اور کپڑا
بننے والے ہندوستانی کارخانوں کو بقدر پانچ فی صدی سہارا مل جائے گا۔ اس

اضافہ شدہ قیمت پر کپڑا تیار کرنا ان کے واسطے زیادہ دشوار نہ ہوگا، بتدریج ان کا کام پہنچے گا۔ اور ہندوستان کے بازار میں بہ نسبت سابق سدیشی کپڑے کو ولایتی کے مقابلہ کرنا آسان ہوگا اور بمصداق "ہم خرما و ہم ثواب" ایک ہی محصول سے مال اور تامین کی دونوں غرضیں ایک ایک حد تک حاصل ہو جائیں گی لیکن ساتھ ہی ساتھ ہندوستانی کارخانوں پر بھی اگرہ فی صدی ٹکس قائم کر دیا جائے تو تامین کی آڑ غائب ہو جائیگی، اور ولایتی کپڑے سے مقابلہ کرنے میں پھر وہی زک اٹھانی پڑے گی اور سدیشی کپڑے کی ترقی امید موہوم بن کر رہ جائے گی۔ واضح ہو کہ محصول درآمد کے برابر کسی چیز کی ملکی پیداوار پر بھی محصول قائم کر دیا جائے تاکہ محصول درآمد سے ملک کو تامین حاصل نہ ہو سکے تو محصول آخر الذکر اصطلاحاً محصول متوازن کہلائے گا۔ چنانچہ ہندوستان میں سدیشی کپڑے پر ایسا محصول مدت سے قائم ہے۔

جیسا کہ ہم آگے چل کر تجارت خارجہ کی سرگزشت میں واضح کریں گے واقعہ یہ ہے کہ ولایتی کپڑا ہندوستان پر بیحد مسلط ہے، غریب و امیر بلا تکلف اس کو پہنتے ہیں۔ کثرت استعمال مشین اور پیدائش بر پیمانہ کبیر کی بدولت کپڑا نہایت ارزان تیار ہوتا ہے۔ ارزانی نے طلب کی تغیر پذیری گھٹا رکھی ہے: یعنی قیمت بڑھنے پر بھی طلب میں کمی نہیں ہوتی۔ ولایتی کپڑے پر محصول درآمد سب سے کم یعنی صرف ۳ ½ فی صدی رکھا گیا ہے اور وہ بھی بصد اصرار و بادل ناخواستہ۔ بحالت موجودہ اس قلیل محصول کو خریداروں پر منتقل کرنے میں کوئی دقت پیش نہیں آتی اور خریدار بھی اضافہ قیمت کا کوئی قابل لحاظ بار محسوس نہیں کرتے۔ خیر قیمت میں جو کچھ بھی تھوڑا بہت اضافہ ہوتا ہے اس سے کپڑا بننے والے ہندوستانی کارخانوں کو کچھ تو سہارا مل ہی سکتا تھا نہ ملنے سے تو بقدر ایک فی صدی تامین طنی بھی غنیمت ہے، لیکن اتنا موقع بھی گوارا نہیں کیا جاتا۔ چنانچہ سودیشی کپڑے پر بھی ۳ ½ فی صدی محصول متوازن وصول کیا جاتا ہے۔ اگر سدیشی کپڑا اس بار ہی سے سبکدوش کر دیا جاتا تب بھی وہ اپنے پیروں پر سنبھل سکتا اور یوں قدم قدم پر لڑکھڑا کر نہ گرتا۔ لیکن جب کہ

حکومت عوام کے ہاتھ میں ہو اور وزراے ذی اقتدار تجار کے آوردہ ہوں تو ہندوستانی تجارت خارجہ کی کنجی لنکا شائر مانچسٹر اور لورپول والوں کے ہاتھ میں رہنا کیا عجب ہے اور ہندوستان کا اپنی صنعت وحرفت میں انگلستان سے مدد چاہنا بظاہر ہاتھی سے گنے چوسنے نہیں تو اور کیا ہے۔ لیکن ترقی صنعت وحرفت کا مسئلہ آج کل سرکار ہند کے زیر غور ہے اور امید ہے کہ نتیجہ بہتر ہوگا۔ چنانچہ کچھ مصارف جنگ سے دب کر اور کچھ ہندوستانیوں کی خوشنودی کے خیال سے ولایتی کپڑے پر سنہ ۱۹۱۷ء میں محصول درآمد ۷½ فی صدی کر دیا گیا۔ لیکن سودیشی کپڑے پر سابق محصول متوازن ۳½ فی صدی اب بھی برقرار رہا۔ گویا سودیشی کپڑے کو بقدر ۴ فی صدی تامین حاصل ہو گئی لیکن ولایت کے کارخانوں والوں میں اس محصول درآمد کے خلاف سخت جوش پھیلا ہوا ہے۔ ان کا جوش کچھ بچوں کی ضد یا کڑھی کا ابال نہیں ہوتا۔ دیکھیئے آئندہ اس محصول کا کیا حشر ہو۔

خیر ہندوستان کی تجارت خارجہ تو ایک ضمنی بحث تھی محض مثال سے واقعات کا ذکر چھڑ گیا۔ دراصل بحث یہ تھی کہ محصول کی دو قسمیں ہیں محصول تامین اور محصول مال۔ بالعموم محصول دوم ایک حد تک محصول اول کا بھی کام دیتا ہے۔ تجارت آزاد کے حامی محصول تامین اور نیز جو محصول بڑی حد تک تامین کا کام دے اس کے سخت مخالف ہیں۔ البتہ خاص خاص حالتوں میں جن کا اوپر ذکر ہو چکا ہے ایسا محصول مال جو بدرجۂ اعلیٰ اپنے مقصد میں کامیاب ثابت ہو سکے گوارا کرتے ہیں۔ لیکن اصولاً اس کو بھی خالی از خطر نہیں سمجھتے کیونکہ ان کو قوی اندیشہ لگا رہتا ہے کہ خدا جانے کن پیچیدہ اسباب کے ذریعے سے جن کے سلجھانے سے وہ خود بھی اپنے کو معذور قرار دیتے ہیں محصول قائم کرنے والے ملک کو نقصان پہنچ جائے۔ جس خطرے کا پتا چل سکتا ہے وہ یہ ہے کہ شاید اس ملک کی برآمد گھٹ جاوے۔ یہ نتیجہ ممکن ضرور ہے، لیکن اس قدر یقینی نہیں کہ قطعاً محصول مال سے دست کشی اختیار کر لی جائے۔

جس طرح کہ محصول درآمد پر قائم کیا جاتا ہے اسی طرح برآمد پر بھی جاری ہو سکتا ہے۔ برآمد پر محصول تامین قائم کرنے کی ہم نے یہ غرض قرار دی تھی کہ ایسی

پیداوار خام جس کا ترقی صنعت و حرفت سے نہایت قریبی اور عام تعلق ہو، عرصے تک محفوظ رہ سکے اور تجارت کی رو میں جلد نہ بہ جائے۔ چنانچہ اسی مصلحت سے سنہ ۱۹۰۰ئہ سے انگلستان میں کوئلے کی برآمد پر محصول جاری ہے، لیکن محصول مال کا مقصد وہی مالی منفعت ہوتا ہے۔ یہاں یہ واضح کرنا ضروری معلوم ہوتا ہے کہ درآمد کی مانند برآمد پر محصول مال کن کن حالتوں میں کامیاب ثابت ہو سکتا ہے اور کب اس کے قائم کرنے سے احتراز مناسب ہے۔ کامیابی کی دو شرطیں ہیں: اول یہ کہ جس چیز پر محصول برآمد قائم کیا جائے اس کی طلب غیر تغیر پذیر ہو تاکہ اضافۂ قیمت سے اس کی طلب میں تخفیف نہ ہو اور محصول کا بار خریداروں پر منتقل ہو سکے؛ دوم یہ کہ شئے زیر بحث سوائے محصول والے ملک کے کہیں اور پیدا نہ ہوتی ہو تاکہ سب ملک اس سے خریدنے پر مجبور ہوں اور بحالتِ اضافۂ قیمت اس سے خریداری ترک نہ کر سکیں ؎

ہندوستانی پیداوار میں مشرقی بنگال کا جوٹ جو کہ ایک اعلیٰ قسم کا سن ہوتا ہے ان شرائط کو بڑی حد تک پورا کرتا ہے۔ اس پر محصول برآمد قائم کیا جائے تو ضرور مالی منفعت ہو سکتی ہے۔ جوٹ کے بعد چاول کا نمبر ہے اور اس پر کچھ محصول برآمد قائم بھی ہے۔ سال گزشتہ سنہ ۱۹۱۷ء سے جوٹ پر بھی محصول برآمد قائم ہو گیا۔ اس تبدیلی کا خاص باعث بھی مصارف جنگ کا بار سمجھنا چاہیئے ؎

غور کرنے سے واضح ہوگا کہ درآمد کے محصول مال کی دو شرائط برآمد والے کی دو شرائط کے بالکل برعکس ہیں۔ بحالت اوّل تو طلب تغیر پذیر ہونی چاہیئے اور خریدار صرف وہی ملک واحد جو محصول درآمد قائم کرے؛ بحالت دوم طلب غیر تغیر پذیر ہونی چاہیئے اور پیدائش صرف اس ملک کے ہاتھ میں ہونی چاہیئے جو محصول برآمد جاری کرے ؎

باب بست و پنجم

مبادلاتِ خارجہ

(۱) داد و ستد بین الاقوام کی مدیں (۲) توازن درآمد و برآمد اور توازن داد و ستد (۳) ہنڈی کی تشریح (۴) ہنڈی کے نرخ کے اصول (۵) ہنڈی دلال (۶) مطالبات خارجہ کی ادائی کے طریقے۔

۱۔ آج کل ذرائع آمد و رفت کی سہولت، قیام امن و امان، عام بیداری، داد و ستد اور ترقیات کاروبار کی بدولت دور دراز ملکوں میں بھی مغائرت اور کشیدگی بین الاقوام گھٹ کر بہت زیادہ میل جول پیدا ہو گیا ہے اور اسی وجہ سے آپس میں طرح طرح کا لین دین جاری ہے۔ چنانچہ ترقی یافتہ ملکوں میں سے ہر ایک کا دوسروں پر اور ہر ایک پر دوسروں کا کچھ نہ کچھ مطالبہ عائد ہوتا رہتا ہے۔ ملکوں کے باہم جو مطالبات نمودار ہوتے ہیں اس کی چند صورتیں ہیں جن کی ذیل میں مختصر تشریح کی جاتی ہے:-

۱۔ تجارت یعنی سامان کی درآمد و برآمد۔ اگرچہ انگلستان اور ہندوستان کے سوا کل ترقی یافتہ ممالک میں تجارت خارجہ طریق تامین پر جاری ہے تاہم جو پیداوار خام ملکی مصنوعات کی ضرورت سے زائد ہو اور دوسرے ملکوں میں درکار ہو یا جو مصنوعات غیر اختیاری دشواریوں کی وجہ سے ملک میں تیار ہو ہی نہ سکیں اور جن کو دوسرے ملکوں سے منگائے بغیر چارہ نہ ہو ان کی برآمد و درآمد بکثرت جاری رہتی ہے۔ مزید برآں محصول تامین عائد کرنے سے اکثر مصنوعات متعلقہ کی درآمد گھٹانا مقصود ہوتا

ہے۔ شاذونادر درآمد قطعاً بند کی جاتی ہے تاکہ بیرونی مقابلے کے خدشے سے ترقی کا جوش بحال رہے۔ حاصل کلام یہ کہ اگرچہ تامین تجارت اکثر ملکوں کا مسلک ہوگیا ہے، پھر بھی قوموں کے درمیان بہت کچھ تجارت جاری ہے اور رہے گی۔ ہر ملک کی برآمد سے اس کے مطالبات دوسرے خریدار ملکوں پر عائد ہوتے ہیں اور درآمد سے دوسرے فروشندہ ممالک کے اس پر۔ قوموں کے درمیان لین دین کا سب سے عام اور اہم سلسلہ یہی برآمد و درآمد اشیا سمجھنا چاہیئے۔

ب۔ قرضۂ خارجہ۔ ترقی یافتہ ملک آپس میں قرض بھی دیتے لیتے رہتے ہیں۔ فرض کرو سرکار ہند کو سردست پچیس کرور روپیہ درکار ہے، یہ رقم بطور قرضہ عوام سے وصول کی جاسکتی ہے۔ اس کا طریق یہ ہے کہ غالباً پانچ پانچ سو یا ہزار ہزار روپے کے بہت سے تمسک بقدر پچیس کروڑ روپے چھپوائے جائیں گے جو کوئی سرکار کو قرض دینا چاہے وہ بطور رسید ان تمسکات کو لے کر سرکار کو روپیہ دے سکتا ہے۔ رقم مندرجۂ تمسک پر اس کے پیش کنندہ کو ہر سال سرکاری خزانے سے بشرح معین سود ملتا رہتا ہے۔ ادائی قرض کے واسطے سرکار وقت مقرر کرے یا نہ کرے یہ اس کی مرضی پر منحصر ہے لوگ اسبات کی زیادہ پروا بھی نہیں کرتے۔ جب تک تمسک ان کے پاس ہے ان کو اس طرح پر سود ملتا رہے گا جیسے کہ کسی ریاست یا تجارت سے آمدنی حاصل ہوتی ہے۔ اور جب تمسک والا اپنا روپیہ واپس لینا چاہے تو وہ اس کو دوسرے کے ہاتھ اس طرح پر فروخت کرسکتا ہے جیسے کہ کوئی ملک و جائداد۔ اب گویا نیا خریدار سرکار کا قرض خواہ بن جائے گا اور سود اس کو ملنے لگے گا۔ رقم مندرجۂ تمسک قیمت متعارفہ کہلاتی ہے۔ لیکن بعد کو خرید و فروخت میں ایسے تمسکوں کی قیمت ان کی بازاری شرح سود کی نسبت سے قرار پاتی ہے۔ فرض کرو کہ پانچسو روپے کے تمسک پر سود بشرح ۲ فی صدی وصول ہوا اب اگر

سود کی بازاری شرح ۵ فی صدی ہے تو اس تمسک کی قیمت گھٹ کر صرف چار سو روپے رہ جائے گی، اور اگر شرح بازاری صرف ۳ فی صدی ہے تو اس کی قیمت بڑھ کر تقریباً سات سو ہو جائے گی۔ بہر حال قیمت جو کچھ بھی قرار پائے لیکن تمسک دار چاہے تو اپنا روپیہ کم و بیش وصول کر سکتا ہے پھر کسی کو کیا فکر کہ سرکار کب قرض ادا کرے گی تمسکات کی حقیقت بالکل ایک ایسی جائداد کی ہے جس سے بلا درد سر ایک مستقل آمدنی وصول ہوتی رہے۔ جب تک حکومت قائم ہے تمسک دار کی آمدنی بھی بحال ہے چونکہ اس صورت میں آمدنی مستقل ہے اور اس کی وصولیابی میں برائے نام بھی دقت نہیں اٹھانی پڑتی بہت سے لوگ ریاست یا کاروبار کے بکھیڑے سے بچنے کے لیے ایسے تمسک خرید کر سرکار کے قرضخواہ بن جاتے ہیں، وقت معینہ پر سرکاری خزانے گئے اور اپنا سود وصول کر لائے۔ اللہ اللہ خیر صلاح۔ اگر اصل روپیہ واپس لینا مقصود ہوا تو خود یا کسی دلال کی معرفت جب چاہا تمسک دوسروں کے ہاتھ فروخت کر دئے۔ یا تو قیمت کچھ کم ملی یا زیادہ، یہ اس وقت کے حالات پر منحصر ہے؛ اور وہ کونسی چیز ہے جس کی قیمت میں کمی بیشی نہیں ہوتی رہتی ہے یہ تغیر قیمت کچھ تمسک ہی کا خاصہ نہیں ہے بلکہ سب چیزوں کے واسطے عام ہے؛

رفتہ رفتہ حکومتوں کا اعتبار اس قدر بڑھ گیا ہے کہ نہ صرف انکی رعایا بلکہ دوسرے ملکوں کے لوگ بھی ایسے تمسک خرید کر غیر حکومتوں کے قرض خواہ بننے میں کوئی تامل نہیں کرتے۔ چنانچہ سرکار ہند کو ایسے قرض عامہ بیشتر انگلستان سے وصول ہوتے رہے ہیں۔ ہندوستان میں بہت سوں کے پاس تو روپیہ نہیں اور جن کے پاس ہے وہ ان جدید طریق و قواعد سے ناواقف ہیں ایسا ہے بھی تو ان کے دل میں سو سو طرح کے شکوک اور اندیشے پیدا ہوتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ ہندوستان کے قرض عامہ میں ہندوستانیوں کا حصہ بہت کم ہے،

حصہ چہارم
باب بست و پنجم

اور اس کے سود کی بڑی مقدار بیرون ملک تمسک داروں کی جیب میں مدت سے جا رہی ہے۔ اب لوگوں میں کچھ خیال پیدا ہو چلا ہے کہ سرکار کو قرض دینا شغل اصل کی ایک عمدہ ترکیب ہے اور ہندوستانی تمسک داروں کی تعداد بتدریج بڑھ رہی ہے۔ ۱۹۱۲ء ۱۹۱۱ء میں ہندوستان کے قرض عامہ کی مجموعی مقدار چار ارب ساڑھے چودہ کروڑ کے قریب تھی، جس میں سے صرف ایک ارب چالیس کروڑ ہندوستان سے وصول ہوا اور باقی انگلستان سے۔ جب سے یورپ میں جنگ چھڑی ہے ہندوستان بھی سرکار برطانیہ کو قرض دے رہا ہے، قرض دہندوں میں ہندوستانی بھی بکثرت شریک ہیں، جنگ ختم ہونے پر تحقیق ہوگا کہ ہندوستان نے انگلستان کو کس قدر قرضہ دیا۔ مزید براں ۱۹۱۸ء میں یہ بھی قرار پایا کہ علاوہ راجہ مہاراجہ اور عوام کی امداد کے بقدر ڈیڑھ ارب روپیہ مصارف جنگ ہندوستان کے خزانے سے ادا ہوں گے۔ پس اس کل قرضے کا بار خود ہندوستان کے محاصل پر پڑا ؛

حاصل کلام یہ کہ سرکار کو قرض دینے کا رواج ہر ترقی یافتہ ملک میں بکثرت رائج ہے حتیٰ کہ اپنے ملک کے علاوہ دوسرے ملکوں کے قرض عامہ میں بھی لوگ بشوق شریک ہوتے ہیں اور معزز حکومتوں کے تمسکات ہر کہیں فروخت ہو سکتے ہیں۔ لوگ ایسے تمسک خرید کر غیر حکومتوں کے قرض خواہ بننے میں ذرا تامل نہیں کرتے۔ رہا یہ سوال کہ سرکار قرض کیوں لیتی ہے؟ یہ ایک جداگانہ بحث ہے جس کی تفصیل مالیات میں پیش ہو سکتی ہے۔ البتہ اس قدر صاف ظاہر ہے کہ سرکار اسی وقت قرض لے گی جب کہ اس کو اندرون ملک یا بیرون ملک کوئی ضرورت پیش آئے اور کافی روپیہ اس کے پاس موجود نہ ہو۔ ایسی ضرورت کا باعث خواہ کچھ ہی کیوں نہ ہو۔ قلت محاصل، ملکی اصلاح و ترقی، یا جنگ ــــــ بالعموم ادائے قرض کا پہلے سے وقت معین نہیں کیا جاتا۔ جب سرکار کی مالی حالت سدھرے اس کو قرض ادا کرنے کا اختیار رہے اور اس سے

قبل قرض خواہ کو وہ صرف سود ادا کرنے کی ذمہ دار ہے اور بس بعض بعض ممالک میں قرض عامہ اس قدر بڑھ گیا ہے کہ اب اس کی ادائی مدتوں ممکن نظر نہیں آتی اور مقدار سود بجائے خود ایک کثیر رقم بن گئی ہے۔ خصوصاً موجودہ جنگ میں جو سلطنتیں شریک ہیں ان کا قرض عامہ اعداد وشمار سے باہر نکل جائے تو عجب نہیں اور اس قرض کا سود بجائے خود سرکاری خزانے پر ایک بڑا بار ہوگا۔ ۱۹۱۲ء میں کل سلطنتوں کے قرض عامہ کی مجموعی مقدار ۶۹۶ ارب روپے بحساب ۱۵ روپے فی پونڈ تخمینہ کی گئی تھی؛ جس میں سے خاص خاص کی مقدار حسب ذیل ہے:

روس ۱۴ ارب ۴۰ کروڑ	فرانس ۱۹ ارب ۸۰ کروڑ
آسٹریا ۱۱ ارب ۴۰ کروڑ	جرمنی ۱۵ ارب
انگلستان ۱۰ ارب ۸۰ کروڑ	اٹلی ۸ ارب ۴۰ کروڑ
ہندوستان ۴ ارب ۴۱ کروڑ	امریکا ۸ ارب ۴۰ کروڑ

جدید جنگ یورپ کی بدولت ایسے قرضوں کی مجموعی مقدار تیس ارب پونڈ سے بھی بڑھ گئی یعنی بحساب ۱۵ روپے فی پونڈ ۵ کھرب کے قریب سمجھنا چاہئے۔

محض اس خیال سے کہ اب تک ہمارے ملک میں قرض عامہ سے لوگ کم واقف ہیں اس کے متعلق چند ابتدائی باتیں سیدھے سادے طور پر بیان کردی گئیں ورنہ فی نفسہ یہ ایک نہایت دقیق اور بحث طلب مسئلہ ہے جس کی تفصیل سے مالیات کی ضخیم کتابیں لبریز ہیں۔ یہاں ہم کو تو قرض عامہ کا مبادلات خارجہ سے تعلق دکھانا مقصود ہے جس کو اب پیش کرتے ہیں:—

جب کوئی ملک قرض عامہ حاصل کرنے کی غرض سے رقعے جاری کرے اور دوسرا ملک ایسے رقعے خرید کر ملک اوّل کو قرض دے تو اس وقت اس کارروائی کا اثر بعینہ ایسا نظر آئے گا کہ گویا رقعات کوئی مصنوعات ہیں جن کی قرض گیر ملک سے برآمد ہو کر قرض دہندہ ملک میں درآمد ہوتی ہے اور زر قرض گویا ان مصنوعات کی قیمت ہے جو دوسرا ملک پہلے کو ادا کرتا ہے۔ گویا جب کہ قرض عامہ کی کوئی مقدار دوسرے ملک سے وصول ہو تو اس کا فوری اثر قرض گیر ملک کے حق میں

قیمت برآمد اور قرض دہندہ کے حق میں قیمت درآمد کا سا ہوتا ہے۔ رقعات گویا مصنوعات تجارت ہیں اور قرض ان کی قیمت۔ چنانچہ سنہ ۱۸۷۱ء کی مشہور جنگ فرانس و جرمنی میں جب فرانس کو رقم کثیر بطور تاوان جنگ جرمنی کو ادا کرنی پڑی تو ایسے ہی رقعے جاری کرکے بہت سا قرض عامہ خود جرمنی سے حاصل کرکے تاوان ادا کر دیا۔

ج۔ قرض عامہ کا سود جو دوسرے ملکوں کو ادا کرنا پڑے اب اسکو لیجئے! یہ رقم البتہ قرض گیر ملک قرض دہندہ ملک کو سال بسال ادا کرتا ہے گویا کہ یہ خراج ہے جو پہلا ملک دوسرے کو نذر کرتا ہے۔ اس خراج کی بنا وہی قرض ہے جو دوسرے ملک نے پہلے کو دے رکھا ہے۔ ہندوستان کے قرض عامہ کا جزو اعظم انگریزوں سے وصول ہوا: چنانچہ ۱۶ کروڑ ۱۵ لاکھ سے زائد روپیہ صرف ایک سال سنہ ۱۲-۱۹۱۱ء میں ہندوستان نے انگلستان کو محض بطور سود قرض عامہ ادا کیا۔ ہندوستانی قرض عامہ کی بنیاد سنہ ۱۸۵۷ء سے پڑی جب کہ کمپنی سے ہندوستان خریدنے کی قیمت اور غدر فرو کرنے کے کل مصارف ہندوستان سے وصول کرنے قرار پائے۔ یہ کل رقم بطور قرض عامہ انگلستان میں لے کر ہندوستان کے نام لکھ دی گئی اور اس روز سے آج کے دن تک ایک رقم کثیر بطور سود ہندوستان سے انگلستان وصول کر رہا ہے۔ ذرا خیال تو کرو کہ گزشتہ نصف صدی میں ہندوستان کتنی رقم بطور سود انگلستان کو ادا کر چکا ہوگا۔ یورپ اور امریکا میں چونکہ دولت کی کثرت ہے وہاں کے باشندے اولوالعزم ہیں اور وہاں کی سلطنتوں کا رعب وداب بھی دنیا پر قائم ہے۔ یہ لوگ قرض عامہ دینے میں بڑے مرد ہیں۔ اس کے برعکس ترکی، مصر، فارس خاص طور سے قرض لینے پر مجبور ہیں اور قرض دہندہ ملکوں کے ہاتھ میں ایسے ہی بے بس ہو رہے ہیں جیسے کہ ہمارے ہاں مہاجن کے پنجے میں مسلمان زمیندار۔ سود نہ صرف مالی بار ہے بلکہ قرض کا دباؤ ان کی طاقت و اقتدار کو اس طرح سلب کر رہا ہے جیسے کہ

جونک کسی کا خون چوس چوس کر اس کو بیحال کر دیتی ہے ؛

۲۔ ادائی قرض عامہ۔ اگر کوئی حکومت چاہے کہ قرض عامہ جو دوسرے ملک سے وصول ہوا ہے ادا کر دے تاکہ اس کو سود نہ دینا پڑے تو ادائی قرض کی دو صورتیں ہو سکتی ہیں: خواہ سرکار اپنے خزانے سے رقم ادا کر کے دوسرے ملک سے اپنے کل رقعے خرید لے یا اس ملک کے عوام ایسا کریں بہرصورت جب قرض عامہ دوسرے ملک کو ادا کیا جائے تو اس کا اثر قرضدار اور قرض خواہ ملک پر بعینہ وہی پڑے گا جو اس کے سود کا پڑتا تھا یعنی قرض کی رقم اوّل الذکر ملک اپنی جیب سے آخر الذکر ملک کو اس طرح ادا کریگا کہ گویا خراج پیش کیا۔ حالانکہ قرض لیتے وقت یہ رقم قرض گیر ملک کے حق میں قیمت برآمد کی سی نظر آتی تھی ؛

۳۔ شغل اصل خارجہ۔ قرض عامہ میں شریک ہونا تو شغل اصل کی ایک خاص صورت ہے اس کے علاوہ اور طرح طرح کے کاروبار میں بھی یورپ والے دور دراز ملکوں میں بیشمار دولت لگائے بیٹھے ہیں اور بہت کچھ منافع اٹھا رہے ہیں۔ ایشیا میں جہاں کہیں بھی معاشی ترقیات نظر آتی ہیں وہ بیشتر یورپ کے اصل سے قائم ہیں اور ان کے منافع سے سونے چاندی کے دریا ایشیا سے یورپ کو بہ رہے ہیں۔ ایک انگلستان کو لو! اس کا اصل تمام صفحۂ عالم پر پھیلا ہوا ہے اور منافع کمانے میں مصروف ہے۔ اور اصل کے طفیل انگلستان تقریباً ۲ ارب چالیس کروڑ روپے بطور سود و منافع دوسرے ملکوں سے ہر سال وصول کر رہا ہے ؛

۴۔ کرایۂ بار برداری۔ ملکوں ملکوں سامان لیئے پھرنے کا کرایہ اس ملک کو وصول ہوتا ہے جس کے جہاز بار برداری میں کام آئیں اور اس ملک سے وصول ہوتا ہے جہاں سامان جائے۔ دنیا کی تمام سلطنتوں میں اس وقت خواہ جنگی خواہ تجارتی، سب سے زیادہ جہاز انگلستان کے پاس ہیں چنانچہ اس کا بیڑا بھی سب سے زیادہ طاقتور مانا جاتا ہے اور تجارت بین الاقوام میں بیشتر مال و سامان انگلستان ہی کے جہاز جگہ جگہ لیجاتے ہیں۔ چنانچہ تجارتی

مال لے جانے کے صلے میں انگلستان دوسرے ملکوں سے ایک ارب ۳۲ کروڑ روپے ہر سال وصول کرتا ہے۔ امریکا اور فرانس کے پاس تجارت خارجہ کے واسطے کافی جہاز نہیں' ان کے مال کا ایک معقول حصہ دوسرے ملکوں کے جہازوں میں آتا جاتا ہے اور بطور کرایہ ان کو علی الترتیب تقریباً ۶۲ کروڑ اور ۴۲ کروڑ روپے سالانہ دوسرے ملکوں کو ادا کرنے پڑتے ہیں ؛

یہاں درآمد و برآمد کے متعلق ایک نکتہ جتانا ضروری ہے جو بظاہر معمّا سا معلوم ہوتا ہے۔ اگر تمام دنیا کی تجارت خارجہ پیش نظر رکھی جائے تو بظاہر درآمد و برآمد کی مقدار اور نیز ان کی قیمت برابر برابر ہونی چاہیے کیونکہ بحیثیت مجموعی ملکوں کی جو کچھ برآمد ہے وہی ان کی درآمد ہے۔ نہ آسمان سے سامان برسے نہ زمین اس کو نگلے۔ بلکہ واقعہ یہ ہے کہ آمد و رفت میں خراب اور کم ہونے سے درآمد کی مقدار برآمد سے کچھ کم رہتی ہے یعنی جتنا مال روانہ ہوتا ہے اس سے کم منزل مقصود تک پہنچتا ہے' کچھ راستے میں ضائع ہو جاتا ہے' مگر اس کے برعکس درآمد کی قیمت برآمد سے ہمیشہ بڑھی رہتی ہے: چنانچہ سنہ ۱۹۱۰ء میں تمام ممالک کی برآمد کی مجموعی قیمت ۳۷ ارب ۸۰ کروڑ روپے اور درآمد کی قیمت چالیس ارب بیس کروڑ روپے تخمینہ کی گئی تھی آخر برآمد کے مقابل درآمد کی قیمت میں ۲ ارب چالیس کروڑ روپے کا اضافہ کہاں سے نمودار ہوا؟ بات یہ ہے کہ مقام برآمد میں صرف مال کی قیمت جاتی ہے اور مقام درآمد میں پہنچ کر قیمت میں کرایۂ باربرداری بھی شامل ہو جاتا ہے اور ۲ ارب ۴۰ کروڑ کی زائد رقم بھی کرایہ ہے اور کچھ بھی نہیں ؛

ص۔ ملازمت و محنت خارجہ۔ اگر کسی ملک کے باشندے دوسرے ملکوں میں جا جا کر محنت مزدوری اور ملازمت کریں لیکن جو کچھ کمائیں اس کا کوئی حصہ اپنے ملک کو بھیجتے رہیں یہ بھی آمدنی ملک کی ایک صورت ہے: مثلاً سلطنت برطانیہ میں بیش قرار تنخواہ اور معزز عہدے زیادہ تر انگریزوں کے ہاتھ میں ہیں اور انگریز ایشیا اور افریقہ میں چند در چند مصلحتوں اور مجبوریوں سے توطن اختیار نہیں کرتے اور

انگلستان کو اپنا ملجا و ماویٰ مانتے ہیں چنانچہ صرف ہندوستان سے انگریزی عہدہ داروں کو کچھ کم بارہ کروڑ روپے ۱۲-۱۹۱۱ء میں بطور تنخواہ و پنشن وغیرہ ادا کیا گیا ہے جس کا ایک معقول حصہ ولایت پہنچا جہاں ان کا خاندان مقیم ہے۔ اسی طرح پر آئرلینڈ کے باشندے جو امریکا میں محنت مزدوری کرتے ہیں اگرچہ وہاں توطن اختیار کر چکے ہیں پھر بھی اپنے اعزا اور قدیم وطن کے واسطے بہت کچھ آئرلینڈ کو بھیجتے رہتے ہیں؛

ط۔ قیام خارجہ۔ مذکورہ بالا طریق کے برعکس اگر کسی ملک کے باشندے دوسرے ملک میں جا جا کر رہیں اور اپنے ملک سے منگا منگا کر روپیہ خرچ کردیں تو آخر الذکر ملک کو اس طرح بھی معقول آمدنی ہو سکتی ہے۔ دولتمند لوگ سیر و سیاحت اور تفریح کے لیے پر فضا مقامات میں جا کر مہینوں اور برسوں رہتے ہیں اور جو کچھ خرچ کرتے ہیں گھر سے منگاتے ہیں۔ اس ذریعے سے فرانس، سوئیزرلینڈ اور اٹلی کو باہر والوں خصوصاً انگلستان، روس اور امریکا کے باشندوں سے بہت کچھ وصول ہوتا رہتا ہے۔ دیگر ممالک کے سیاح تخمیناً ۱۲ کروڑ روپے سوئیزرلینڈ میں اور ۱۲ کروڑ اٹلی میں، ۲۴ کروڑ فرانس میں گھر سے لا کر صرف کر جاتے ہیں۔ صرف امریکا کے باشندے تقریباً ۱۶ کروڑ روپے ہر سال گھر سے لے کر سیر و سیاحت میں اڑا آتے ہیں۔ لیکن یہ خیال غلط ہوگا کہ یورپ اور امریکا کے سیاحوں کا روپیہ ضائع جاتا ہے۔ سیر و سیاحت سے وہ بڑے بڑے کام نکالتے ہیں جن کے سامنے ان مصارف کی کچھ حقیقت نہیں؛

ع۔ تاوان جنگ۔ آمدنی کی ایک غیر معمولی مد تاوان جنگ بھی ہے مثلاً سنہ ۷۱-۱۸۷۰ء کی مشہور جنگ میں فرانس نے ۳ ارب روپیہ جرمنی کو بطور تاوان ادا کیا، اتنی رقم کثیر کا سونا دینا آسان نہ تھا اور اگر فرانس دیتا بھی تو خود نرا کھوکھلا رہ جاتا، اس نے رقعے جاری کرکے یہ رقم خود جرمنی کے باشندوں سے مقررہ شرح سود پر قرض لی اور جرمنی حکومت کو ادا کردی گویا خود جرمنی کے باشندوں نے اپنی حکومت کو فرانس کی طرف سے تاوان

حصہ چہارم
باب بست و پنجم

ادا کردیا، اور خود فرانس کے قرض خواہ بن کر اس سے سود کی رقم کثیر وصول کرنے لگے، حتیٰ کہ فرانس نے رقعے خرید خرید کر قرض چکا دیا۔ اس سے پہلے بھی واضح کیا جا چکا ہے کہ دوسرے ملک سے قرض لینے کا فوری اثر وہی ہوتا ہے جو برآمد کی قیمت وصول کرنے کا۔ جب فرانس نے مذکورہ بالا طریق سے تاوان ادا کیا تو اس نے گویا جرمنوں کے ہاتھ اپنے رقعے فروخت کرکے ان کی قیمت جرمن حکومت کے حوالے کردی۔ البتہ بعد کو قرض کا سود اور بوقت ادائی خود قرض مالی بار ضرور ثابت ہوگا۔ علیٰ ہذا جنگ یورپ کی بابت اتحادیوں نے جرمنی سے بقدر گیارہ ارب تیس کروڑ پونڈ تاوان جنگ کا مطالبہ کیا۔ جرمنی نے صرف ایک ارب پچاس کروڑ پونڈ پیش کیا پھر اس میں اضافہ ہوا۔ اسی جنگ کے حساب میں امریکا کا کافی قرضہ انگلستان کے ذمہ ہوگیا، بعد کو ان قرضوں پر خوب جھگڑے چلے کچھ وصول ہوگئے، کچھ معاف ہوئے۔ ان کا قصہ طولانی ہے، جداگانہ بحث درکار ہے۔

توازن درآمد و برآمد اور توازن داد و ستد

۴۔ مذکورۂ بالا بیان سے واضح ہوا کہ قوموں کے درمیان داد و ستد کی متعدد مدیں جاری ہیں اور بین الاقوام لین دین اسی وقت تک قائم رہ سکتا ہے جب کہ ہر ملک کی مجموعی مقدار داد و ستد میں توازن برقرار رہے یعنی جسقدر دوسرے ملکوں کا اس پر مطالبہ ہو اسی قدر اس کا دوسرے ملکوں پر بھی ہو۔ البتہ ہر دو مطالبات کی مدوں کا مختلف ہونا ممکن بلکہ اغلب ہے اگر داد و ستد کی مقداروں میں توازن نہ رہے تو دو حالتیں ممکن ہیں۔ اول یہ کہ مقدار مطالبہ مقدار واجب الادا سے کم ہو یا بالفاظ دیگر مقدار دوم اول سے زائد ہو تو ملک کی حالت بعینہ ایسی ہوگی کہ جیسے کسی کا خرچ زیادہ ہو اور آمدنی کم اگر دوالہ آج نہ نکلا تو کل ضرور نکل جائے گا۔ اس صورت میں تو مطالبات بڑھانے کی کوشش کرنی چاہیئے یا مقدار واجب الادا گھٹائی جائے یا ہر دو تبدیلیاں عمل میں لائی جائیں تاکہ داد و ستد میں توازن قائم ہو جائے ورنہ ایک نہ ایک روز دوالہ نکلنے سے بین الاقوام لین دین خود بہت کم ہو جائیگا۔ فریق ثانی کی طرف سے مذکورۂ بالا تبدیلیاں درآمد

و برآمد کی مدوں میں بہ آسانی نمودار ہو سکتی ہیں اور ہوتی ہیں ؀
دوسری حالت یہ کہ مقدار مطالبہ مقدار واجب الادا سے زیادہ ہو۔ گو مفید بھی لیکن چند روز سے زیادہ قائم نہیں رہ سکتی کیونکہ اس حالت میں فریق ثانی جس پر اس کا مطالبہ زیادہ ہے اور جس کا مطالبہ اس پر کم ہے حسب طریق بالا یا تو جلد اپنے لین دین کی اصلاح کر کے داد و ستد میں توازن قائم کر دیگا یا اس کے دوالہ نکل جانے سے خود بخود اصلاح ہو جائے گی ؀
حاصل کلام یہ کہ کسی ملک کی داد و ستد میں عرصے تک کوئی بڑا فرق قائم رہنا ممکن نہیں۔ یہاں ایک اور نکتہ صاف کرنا بھی ضروری معلوم ہوتا ہے۔ وہ یہ کہ تجارت بین الاقوام کی لڑی میں تمام ترقی یافتہ ملک اس طرح سے گندھے ہوئے ہیں کہ ان میں سے ہر ایک کا باقی کل سے لین دین جاری ہے اور ہر ایک کیساتھ داد و ستد کی حالت مختلف ہے۔ ایک ملک کا دوسرے پر بمقابلہ رقم واجب الادا کے مطالبہ کم ہے اور تیسرے پر زیادہ۔ پس ملک اول ملک سوم پر اپنا زائد مطالبہ ملک دوم کے حق میں منتقل کر کے اپنی داد و ستد میں توازن قائم کرے گا اور اگر کہیں ملک دوم پر ملک سوم کا زائد مطالبہ ہوا تو اس ترکیب سے ان دونوں کے مابین بھی داد و ستد میں توازن نمودار ہو جائے گا۔ اسی فرضی مثال سے ایک ایسا طریق ذہن نشین ہوتا ہے جس پر ہر طرف عملدرآمد جاری ہے۔ یوں ہی مطالبات اور رقوم واجب الادا کے ملک بہ ملک منتقل ہونے سے داد و ستد میں توازن بحال ہوتا رہتا ہے۔ ہم نے بغرض سہولت تین فریق شمار کئے ؛ یہی طریق زیادہ فریقوں کے درمیان بھی جاری ہو سکتا ہے اور ہے، صرف اس کا عملدرآمد زیادہ پیچیدہ ہو گا ؀
گزشتہ بحث سے واضح ہوا کہ کسی ملک کی داد و ستد کی صحیح حالت دریافت کرنے کے واسطے اوّل خرچ اور آمدنی خارجہ کی بہت سی مدیں، دوم کل دیگر ممالک سے لین دین کے تعلقات پیش نظر رکھنے ضروری ہیں ورنہ اگر صرف ایک ملک سے لین دین کے تعلقات مدنظر رکھے جائیں تو آمد و خرچ کی کل مدیں شمار کرنے پر بھی داد و ستد کے متعلق صحیح اندازہ ہونا محال ہے اور اگر مزید برآں سب مدیں

حصہ چہارم باب بست و پنجم

نظر انداز کر کے صرف ایک قدیم اور اہم مدیعنی درآمد و برآمد پر اکتفا کیا جائے تو داد و ستد کی حالت یقیناً خلاف واقعہ نظر آئے گی۔

ایسی تنگ نظری میں بہت ممکن ہے کہ جس ملک کا مطالبہ زیادہ معلوم ہو درحقیقت اس کی رقم واجب الادا زیادہ ہو یا جس کی رقم واجب الادا زیادہ معلوم ہو درحقیقت اس کے مطالبات بڑھے ہوئے ہوں۔

حاصل کلام یہ کہ ملک کی داد و ستد کی حالت سمجھنے کے لیے بہت احتیاط اور وسعت نظر درکار ہے۔ ذیل کی چند مثالوں سے مذکورۂ بالا اصول کی بخوبی تصدیق ہو جائے گی:۔

اوّل انگلستان کی درآمد و برآمد کو لیجیئے اس کے سہ سالہ اعداد حسب ذیل ہیں:۔

سنہ	درآمد	برآمد
۱۹۱۰	۸ ارب ۶۱ کروڑ	۶ ارب ۴۵ کروڑ
۱۹۱۱	۸ ارب ۶۵ کروڑ	۶ ارب ۸۱ کروڑ
۱۹۱۲	۹ ارب ۸۴ کروڑ	۷ ارب ۳۰ کروڑ
	۲۶ ارب ۴۷ کروڑ	۲۰ ارب ۵۶ کروڑ

اعداد بالا سے واضح ہوگا کہ صرف تین سال کے اندر انگلستان کی درآمد برآمد سے بقدر ۶ ارب ۸۱ کروڑ روپیہ زیادہ رہی۔ کیا کوئی یہ خیال کر سکتا ہے کہ یہ رقم زائد انگلستان نے بشکل زر فلزی ادا کی ہوگی نہیں کیوں کہ اس سے قبل بتایا جا چکا ہے کہ انگلستان میں کل زر فلزی بقدر ۲ ارب روپیہ رائج ہے۔ اگر زر نہیں تو اس کی بجائے سونا دیا ہوگا، لیکن اس دوران میں سونے کی درآمد بھی برآمد سے بڑھی رہی۔ واقعہ یہ ہے کہ علاوہ تجارت کے جو متعدد مدیں لین دین کی اوپر بیان کی گئی ہیں ان ہی کے ذریعے سے انگلستان درآمد کی زائد قیمت ادا کرتا ہے۔ یہی حال فرانس کا ہے، اس کی درآمد بھی برآمد سے گزشتہ پانچ سال میں اوسطاً ۱۰۰ کروڑ سالانہ بڑھی رہی اور لطف یہ ہے کہ پھر بھی ہر سال دوسرے ملکوں سے بقدر ۲۰ کروڑ روپیہ وصول ہوتا رہا۔ اس سے صاف ظاہر ہے کہ علاوہ برآمد

کے دیگر مدوں سے فرانس کا مطالبہ دوسرے ملکوں پر تقریباً ۸۰ کروڑ روپیہ سالانہ
رہا۔ خود ہندوستان کی تجارتِ خارجہ پر غور کیجئے کہ کچھ عرصے سے ہندوستان کی
برآمد درآمد سے اوسطاً بقدر ۲۴ کروڑ ۵۰ لاکھ سالانہ بڑھی ہوئی نظر آتی ہے۔ کیا
اس سے یہ نتیجہ اخذ کرنا صحیح ہوگا کہ ہندوستان کو یہ رقم زائد وصول بھی ہوتی ہے۔
دوسری مدوں کے ذریعے سے جو انگلستان کے مطالبات ہندوستان پر عائد
ہوتے ہیں مثلاً سود و قرض عامّہ انگریزی عہدہ داروں کی تنخواہ اور پنشن سب
مل ملا کر ۲۰ کروڑ روپیہ سالانہ سے زائد ہوجاتے ہیں انگریز ان مطالبات کو اصطلاحاً
مطالبات وطن (انگلستان) کہتے ہیں۔ **ہندوستان کی برآمد کی زائد قیمت**
ان ہی مطالبات کی ادائی میں صرف ہوجاتی ہے بلکہ زائد ۶ کروڑ جو واجب الادا
رہتا ہے خود انگلستان سے قرض عامہ لے کر ادا کیا گیا ہے اس طریق ادائی کی
ہم اس سے قبل دو مرتبہ تشریح بھی کرچکے ہیں۔ سنہ ۱۹۰۲ء سے لے کر سنہ ۱۹۱۲ء تک
تخمیناً بقدر ۱ کروڑ روپیہ سالانہ ہندوستان کے قرض عامّہ میں اضافہ ہوتا رہا۔
جیسا کہ اوپر بتایا گیا کچھ تو مطالبات وطن کی ادائی میں کام آیا اور باقی ہندوستان
کو وصول ہوتا رہا۔ ممکن ہے کہ لوگ اس کو برآمد کی زائد قیمت سمجھتے رہے ہوں۔
حالانکہ یہ قرض تھا جس کا سود برابر دیا جارہا ہے اور بوقت ادائی یہ قرض خود بھی
بار ثابت ہوگا۔ یہ ہندوستان والوں کی عام شکایت ہے کہ مطالبات وطن
ہندوستان پر بیجا بار ہیں۔ اس معرکۃ الآرا مسئلے کی مفصل بحث ایک جداگانہ
کتاب معیشت الہند میں پیش کی گئی ہے، یہاں صرف اسقدر جتانا کافی ہے کہ یہ
شکایت مبالغہ آمیز سہی اور ہے، لیکن سراسر بے بنیاد بھی نہیں، بار ضرور ہے
لیکن نہ اس قدر جتنا کہ خیال کیا جاتا ہے ؛

اب ایک ایسی مثال لیجئے کہ کئی ملک ملکر مطالبات اور رقوم واجب الادا
آپس میں منتقل کرکے داد و ستد میں توازن پیدا کرلیں۔ امریکا، چین اور انگلستان
کے مابین خاص طور سے یہ طریق مستعمل ہے۔ امریکا چین سے ریشم اور چاء بہت
خریدتا ہے، لیکن خود اس کے ہاتھ بہت کم سامان فروخت کرتا ہے۔ گویا چین
اور امریکا کے درمیان چین کا مطالبہ رقم واجب الادا سے بہت زیادہ ہے۔

حصہ چہارم
باب بست و پنجم

اسی طرح امریکا اور انگلستان کے درمیان امریکا کا مطالبہ رقم واجب الادا سے زیادہ ہوتا ہے اور بعینہ یہی حال انگلستان کا چین کے ساتھ ہے یعنی اس کا مطالبہ رقم واجب الادا پر غالب ہے۔ پس امریکا اپنا زائد مطالبہ انگلستان سے چین منتقل کر دیتا ہے جو انگلستان کے زائد مطالبے کی تلافی کر کے تینوں کی داد و ستد میں کم و بیش توازن پیدا کر دیتا ہے، یہ ایک مشہور مثال ہے، لیکن یہ طریق اور ملکوں کے درمیان بھی جاری ہے ؏

کسی زمانے میں جبکہ تجارت ہی قوموں کے درمیان لین دین کا ذریعہ تھی اور دوسری مدیں غیر مستعمل تھیں، درآمد برآمد داد و ستد کے مترادف خیال کی جاتی تھی اور توازن درآمد و برآمد کی وہی اہمیت تھی جو اب توازن داد و ستد سے منسوب کی جاتی ہے بلکہ توازن داد و ستد کی اصطلاح ہی رائج نہ تھی، ایک زمانے تک یہ اصول درست رہا لیکن جب داد و ستد کے جدید ذرائع جاری ہوئے تو درآمد و برآمد اور داد و ستد میں فرق نمودار ہو گیا اور پہلی مد دوسری مد کا صرف ایک جزو قرار پائی۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ درآمد و برآمد کا توازن تو کچھ قابل لحاظ نہیں رہا۔ بلکہ اس مد میں فرق عام ہو گیا؛ البتہ داد و ستد کا توازن بہت اہم قرار پا گیا۔ واضح ہو کہ توازن درآمد و برآمد اور توازن داد و ستد کو علی الترتیب توازن تجارت اور توازن حسابات بھی کہتے ہیں ؏

ہنڈی کی تشریح

۳۔ اوپر کے بیان سے یہ واضح ہو گیا کہ قوموں کے درمیان لین دین کی مدیں کیا کیا ہیں، کیونکر ایک قوم کے مطالبات دوسری قوم پر قائم ہوتے ہیں یا رقوم واجب الادا کسی قوم کے ذمے کس طرح عائد ہوتی ہیں۔ اسی سلسلے میں یہ بھی بتا دیا گیا کہ ہر قوم کی داد و ستد یعنی رقوم واجب الادا اور مطالبات میں کم و بیش توازن قائم رہنا ضروری ہے ورنہ کچھ عرصے میں لین دین کے تعلقات منقطع ہو جانے یقینی ہیں۔ اب یہ دیکھنا باقی ہے کہ قوموں کے درمیان حساب چکانے کا طریق کیا ہے۔ کوئی قوم اپنے مطالبات دوسروں سے کیونکر وصول کرتی ہے، اور رقوم واجب الادا دوسروں کو کس طرح ادا کی جاتی ہیں گویا بین الاقوام لین دین کی کل کیونکر چلتی ہے۔ یہ بحث چھیڑنے سے قبل ہنڈی کی تشریح ضروری ہے جس کو طریق مذکور کا رکن اعظم

قرار دینا بیجا نہ ہوگا۔
فرض کرو کہ کوئی سوداگر ہندوستان سے روئی انگلستان کے کسی تاجر کو روانہ کرے، انگلستان کا تاجر روئی کی قیمت پیشگی تو بھیجنے سے رہا بلکہ روئی وصول ہونے کے وقت بھی وہ قیمت ادا نہ کرے تو عجب نہیں۔ اس کی خواہش یہ ہوگی کہ اپنی گرہ سے ادا کرنے کی بجائے وہ خود روئی فروخت کرکے اس کی قیمت میں سے ہندوستانی سوداگر کی رقم ادا کرے۔ لیکن ہندوستانی سوداگر یہ کیونکر گوارا کرے گا کہ مال بھیجنے کے بعد وہ قیمت سے مہینوں محروم رہے، آخر اس کو بھی تو کاروبار چلانے کے واسطے روپے کی ضرورت ہے، مگر اتنا سب تاجر بخوبی سمجھتے ہیں کہ قیمت کی پیشگی ادائی تو درکنار اگر مال وصول ہوتے ہی قیمت طلب کی جائے تو بھی تجارت میں رکاوٹ پیدا ہوگی اور زوال تجارت سے سب تاجروں کو نقصان پہنچنا صاف ظاہر ہے خصوصاً تجارت بین الاقوام کی ترقی کے واسطے خریدار کو اتنی مہلت ملنی ضروری ہے کہ مال فروخت کرکے قیمت ادا کر سکے۔ لیکن پھر وہی سوال پیدا ہوتا ہے کہ اگر فروشندہ قیمت ملنے کا مہینوں انتظار کرے تو اپنا کاروبار چلانے کے واسطے روپیہ کس کے گھر سے لائے۔ بظاہر تو یہ مسئلہ لاینحل سا معلوم ہوتا ہے، لیکن ایک نہایت سادہ طریق سے فروشندہ اور خریدار دونوں کے مقصد پورے ہو جاتے ہیں:
جب ہندوستانی سوداگر روئی جہاز پر لادے گا تو مالکان جہاز کی طرف سے اس کو ایک باضابطہ رسید ملے گی کہ اس قدر مال انگلستان کے فلاں تاجر کے نام وصول پایا، یہ رسید اصطلاحاً حوالہ نامہ کہلاتی ہے۔ مبادا راستے میں جہاز کا کوئی حادثہ پیش آئے اور روئی ضائع ہو جائے۔ سوداگر کسی معتبر بیمہ کمپنی کے ہاتھوں اس کی ضمانت بھی ادا کرا دے گا، بطور اقرارنامہ و رسید فیس ضمانت سوداگر کو کمپنی مذکور کی طرف سے باضابطہ پروانۂ ضمانت دے دیا جائیگا۔ سوداگر مذکور انگلستان کے تاجر کے نام ایک ہنڈی لکھے گا کہ میں نے جو فلاں چیز تمھارے ہاتھ فروخت کی ہے اس کی اس قدر قیمت

تمہیں فلاں تاریخ کو مجھے ادا کرنی ہوگی۔ اس ہنڈی کے ساتھ حوالہ نامہ اور پروانۂ ضمانت منسلک کرکے بذریعۂ ڈاک انگلستان کے تاجر کے پاس بھیج دے گا جو حوالہ نامہ اور پروانۂ ضمانت سے اپنا اطمینان کرکے ہنڈی پر لفظِ قبول اور اپنے دستخط ثبت کرکے اس کو ہندوستانی سوداگر کے پاس واپس کردے گا جب ہنڈی قبول ہوکر انگلستان سے واپس آجائے گی تو ہندوستانی سوداگر اس کو بآسانی دوسروں کے ہاتھ فروخت کرکے اپنی قیمت جلد وصول کرلیگا۔ دوسرے لوگ اس ہنڈی کو کیوں خریدیں گے اس کی وجہ ابھی آگے چل کر واضح ہوگی۔ ہنڈی فروخت کرنے کا قاعدہ یہ ہے کہ اس کی پشت پر خریدار کا نام لکھ کر فروشندہ اپنے دستخط ثبت کردے گا نئے خریدار کو انگلستان کے تاجر سے رقم مندرجہ وصول کرنے کا ایسا ہی حق ہوگا جیسا کہ ہنڈی لکھنے والے کو ہوتا ہے۔ وجہ یہ ہے کہ ہنڈی لکھنے والے کے بعد بہت سے ہاتھوں میں گزر کر آخری لینے والے کے پاس تک پہنچتی ہے۔ ہنڈی گویا کہ ایک رقم وصول کرنے کا حق ہے جو اسی طرح پر خرید و فروخت ہوتی رہتی ہے جیسے کہ اور ملک یا جائداد حتیٰ کہ اس کی ادائی کا وقت آپہنچے اور وہ ختم ہوجائے۔ اگر وہ شخص جس کے نام ہنڈی لکھی گئی ہو وقت معینہ پر رقم مندرجہ ادا کرنے سے انکار کرے تو قانوناً ہنڈی مذکور کا ہر ایک خریدار اپنے ماسبق فروشندہ سے رقم وصول کرنے کا مستحق ہے حتیٰ کہ خود ہنڈی لکھنے والے سے رقم وصول ہوجائے۔ لیکن اگر ہنڈی ادائی کے واسطے وقت معینہ کے بعد پیش کی جائے اور جس کے نام ہنڈی ہو وہ اس کے ادا کرنے سے انکار کرے تو کل ماسبق فریق بری الذمہ شمار ہوں گے اور تاخیر کنندہ کو نقصان اٹھانا پڑے گا۔ ہنڈی کے متعلق چند اصطلاحات بتانے بیمحل نہ ہوں گے۔ جو شخص ہنڈی جاری کرے وہ لکھنے والا جو اس کو خریدے وہ رکھنے والا اور جس کے نام ہنڈی لکھی گئی ہے وہ لینے والا کہلاتا ہے۔ ہنڈی کی خرید و فروخت میں جو فریقین کے نام پشت پر لکھے جاتے ہیں اس طریق کو اصطلاحاً تورنِ قبیع کہتے ہیں۔ ہنڈی لینے والا جو بطور اقرار پہلے پہل لفظ قبول اور اپنے دستخط لکھتا ہے اس کو اصطلاحاً قبولیت یا قبولنا کہتے ہیں۔ بوقت پیشی ہنڈی کی رقم

ادا کرنا ہنڈی پٹانا اور ادائی سے انکار کرنا ہنڈی لوٹانا کہلاتا ہے ؀
بالعموم ہنڈیاں تاریخ تحریر یا تاریخ قبولیت کے کچھ عرصے مثلاً ۳ یا ۶ ماہ بعد وقت معینہ پر واجب الادا ہوتی ہیں۔ ان کو میعادی ہنڈی کہتے ہیں اور بلحاظ شمار ابتداء میعاد ان کی دو قسمیں ہیں، بعد تحریر اور بعد قبولیت مثلاً ہنڈی ۳ ماہ بعد تحریر یا ۶ ماہ بعد قبولیت گویا ان ہنڈیوں کے نام میں سے بنظر اختصار لفظ واجب الادا قبل لفظ بعد حذف کر دیا جاتا ہے۔ بعض بعض ہنڈیاں بلا تعین وقت پیش ہوتے ہی ادا کرنی پڑتی ہیں، ان کو درشنی ہنڈی یا عند الطلب ہنڈی کہتے ہیں اور یہ بہت کچھ چک کے مشابہ ہوتی ہیں لیکن از روئے رسم و رواج کاروبار ہر قسم کی ہنڈی پٹانے کے واسطے وقت معینہ کے بعد تین روز کی مہلت ضرور رکھی ہے جو اصطلاحاً رعایتی دن کہلاتے ہیں ؀
حاصل کلام یہ کہ جب عمرو زید کے ہاتھ کچھ مال فروخت کرتا ہے تو اس کے نام ایک ہنڈی لکھتا ہے کہ بابت خرید فلاں مال کے میری اسقدر رقم تمہارے ذمے فلاں تاریخ کو واجب الادا ہے۔ زید اس لفظ پر قبول اور اپنے دستخط لکھ کر ادائی کا اقرار کر لیتا ہے عمرو اس ہنڈی کو بکر کے ہاتھ فروخت کر کے اپنا روپیہ تو جلد وصول کر لیتا ہے مگر زید روپے کو معینہ وقت پر ادا کرتا ہے اور بکر کو بھی اس ہنڈی کے خریدنے سے خاص فائدہ اور سہولت ہوتی ہے جس کی ابھی تشریح کی جاتی ہے ؀
فرض کرو کہ ہندوستان کے سوداگر انگلستان والوں کو ایک کروڑ کا غلہ فروخت کریں اور انگلستان کے تاجر ہندوستان والوں کو ایک کروڑ روپے کا قیمتی سامان بھیجیں۔ صاف ظاہر ہے کہ ہندوستان اور انگلستان میں فروشندہ اور خریدار تاجر وہی ایک نہیں ہو سکتے بلکہ ہر ملک میں دو دو جداگانہ گروہ ہوں گے یعنی فروشندہ جدا اور خریدار جدا، تو کیا ہندوستان کے غلہ فروش انگلستان کے خریداروں سے اور انگلستان کے سامان فروش ہندوستان کے خریداروں سے اپنا اپنا ایک ایک کروڑ مطالبہ بشکل زر جہاز میں لدوا کر

منگائیں گے گویا ایک کروڑ روپیہ ہندوستان سے ولایت جائے اور ایک کروڑ ولایت سے ہندوستان آئے۔ اس میں تو بہت طوالت اور وقت صرف ہوگا اس کے برعکس یہ طریق کس قدر سہل اور کم خرچ ہے کہ ہندوستان کے فروشندوں نے جو ہنڈیاں انگلستان کے خریداروں کے نام لکھی ہیں ہندوستان کے خریدار اپنے ہم وطن فروشندوں کو ان کی قیمت ادا کرکے خرید لیں اور وہی ہنڈیاں بذریعۂ ڈاک انگلستان کے فروشندوں کے نام بھیج دیں تاکہ وہ اپنے ہم وطن خریداروں سے اپنی رقم وصول کرلیں گویا ہندوستان اور انگلستان کے خریدار ایک دوسرے کی طرف علی الترتیب ہندوستان اور انگلستان کے خریدار فروشندوں کے مطالبات ادا کردیں اس طرح پر چاروں فریق کا حساب بھی صاف ہو جائے گا اور دونوں ملکوں میں سے کسی کو بھی ایک پیسہ بھیجنے کی ضرورت نہ پڑے گی۔ اس کی سادہ مثال یوں سمجھو کہ عمرو زید کا اور بکر خالد کا بقدر مساوی قرض دار ہو اور عمرو بکر کی جانب سے خالد کو قرض ادا کر دے اور بکر عمرو کی طرف سے زید کو روپیہ دے دے؛

ایک دوسری مثال لو فرض کرو کہ امریکا، چین سے دس لاکھ روپے کی چائے خریدے اور خود اس کے ہاتھ کچھ فروخت نہ کرے۔ اب تو غالباً اس کو ۱۰ لاکھ قیمت جہاز میں لادکر بھیجنی ہوگی مگر نہیں۔ غالباً انگلستان نے چین کو مصنوعات بھیجی ہوں گی اور امریکا، انگلستان سے چین کے نام ہنڈیاں خرید کر بھیجدیگا، تاکہ جن لوگوں نے امریکا کے ہاتھ چائے فروخت کی تھی وہ اسکی قیمت ان لوگوں سے وصول کریں جنھوں نے انگلستان کی مصنوعات منگائی ہیں۔ اب رہا یہ سوال کہ امریکا، انگلستان کو ہنڈیوں کی قیمت کیونکر ادا کریگا، کیا اس کو بجائے چین کے اب انگلستان کو دس لاکھ روپے روانہ کرنا نہ پڑے گا؟ اس کا جواب صاف ہے۔ امریکا، اور انگلستان کے درمیان بکثرت درآمد و برآمد جاری ہے اور ان ہنڈیوں کی قیمت امریکا بآسانی بذریعۂ سامان ادا کرسکے گا جو انگلستان جاتا رہتا ہے اس طرح پر ایک پیسہ استعمال کئے بغیر لاکھوں روپے کا حساب تینوں ملکوں میں بیباق ہو جائیگا؛

باب بست پنجم

بغرض سہولت ہم نے نہایت سادہ مثالیں پیش کی ہیں، مگر تعلقات داد و ستد کتنے ہی گوناگوں اور عمل ادائی کیسا ہی پیچ در پیچ کیوں نہ ہو بین الاقوام حسابات اسی طریق سے صاف ہوتے رہتے ہیں جیسا کہ اوپر کی مثالوں میں بیان کیا گیا ۃ

اگر ہنڈی کا رواج نہ ہوتا تو ہر ملک سے درآمد کی قیمت جاتی اور برآمد کی آتی رہتی اور جبکہ تجارت کی مقدار کروڑہا نہیں بلکہ اربوں روپے ہو تو قیمت کی ایسی آمد و رفت میں جو دقتیں اور نقصانات اٹھانے پڑتے ہیں محتاج بیان نہیں۔ ہنڈی کے بیان سے یہ بھی ظاہر ہو گیا کہ تجارت بین الاقوام بظاہر تو خرید و فروخت میں منقسم معلوم ہوتی ہے مگر درحقیقت بحیثیت مجموعی وہ مبادلے پر مبنی ہے اور زر محض بطور معیار قیمت استعمال ہوتا ہے نہ کہ بطور آلۂ مبادلہ کہنے کو تو درآمد برآمد کی قیمت بہت کچھ ہے، لیکن غور کیجئے تو مال کا مال سے براہِ راست مبادلہ جاری ہے۔ بطور آلۂ مبادلہ زر استعمال کرنے کی نوبت شاذ و نادر آتی ہے یعنی عملاً قیمت بہت کم ادا کرنی پڑتی ہے ۃ

ہنڈی کے نرخ کے اصول

۴۔ ہنڈی کے نرخ کے اصول نہایت پیچیدہ اور تفصیل طلب ہیں۔ اسی وجہ سے ہنڈی کا کاروبار از حد دشوار فن خیال کیا جاتا ہے۔ ہنڈی کے اصول دفن پر جداگانہ ضخیم کتابیں موجود ہیں اور پھر بھی ان کو جامعیت حاصل نہیں۔ اس کتاب میں نرخ ہنڈی کے متعلق نہایت ابتدائی اور سلیس اصول مختصراً درج کرنا کافی ہوگا مفصل بیان کے واسطے ایک جداگانہ کتاب ناگزیر ہے۔ اس سے قبل بتایا جا چکا ہے کہ زر کی قدر قانونی صرف ملک کے اندر اندر مانی جاتی ہے، ملک سے باہر زر قدر فلزی کے حساب سے چلتا ہے۔ چنانچہ مختلف ممالک میں جو طلائی سکے بطور زر قانونی رائج ہیں ان کے سونے کا حساب کر کے شرح مبادلہ قرار دی جاتی ہے۔ مثلاً ایک ملک کے سکے میں ایک تولہ دوسرے سکے میں ۲ ماشے تیسرے اور چوتھے کے سکوں میں ۴ اور ۳ ماشے سونا ہو تو ان چاروں ملکوں کے سکوں میں شرح مبادلہ

ایک، دو، تین اور چار ہوگی۔ طلائی زر استعمال کرنے والے ملکوں کے باہم تو زر قانونی کی شرح مبادلہ مستقل طور پر مقرر ہو سکتی ہے اور ہے، لیکن جن ملکوں میں نقرئی سکے بطور زر قانونی رائج ہیں: مثلاً ہندوستان و چین ایسے اور اوّل الذکر ملکوں کے درمیان زر قانونی کی مستقل شرح مبادلہ قائم کرنی دشوار ہے۔ ایک طرف تو سونا مستعمل ہے اور دوسری طرف چاندی اور ان دونوں دھاتوں کی قیمت گھٹتی بڑھتی ہے، مدّت سے چاندی روز بروز ارزان ہو رہی ہے اور بمعیار چاندی سونے کی قدر میں معقول اضافہ ہو رہا ہے: مثلاً اگر کبھی ۱۶ تولہ چاندی ایک تولہ سونے کی ہم قدر تھی تو اب ۳۶ تولے ہم قدر نظر آتی ہے۔ پس اگر ایک ملک میں طلائی سکہ رائج ہو اور دوسرے میں نقرئی تو ایسے دو ملکوں کے درمیان زر قانونی کی شرح مبادلہ ہمیشہ تغیر پذیر رہتی ہے۔ چنانچہ انیسویں صدی کے وسط تک شرح مبادلہ دس روپے اور ایک پونڈ تھی، لیکن چاندی ارزان ہونے کی بدولت انیسویں صدی کے آخر میں شرح انیس روپے اور ایک پونڈ ہو گئی۔ بڑے عجیب و غریب اہتمام سے ہندوستان اور انگلستان کے درمیان بیسویں صدی کے اوائل سے آج تک ۱۵ روپے اور ایک پونڈ کی شرح مبادلہ قائم رکھی گئی۔ اس اہتمام کی تفصیل ایک جداگانہ کتاب معیشت الہند میں زیادہ موزوں ہوگی۔ لیکن چین کے ساتھ زر قانونی کی شرح مبادلہ اب تک غیر معین ہے اور سونے چاندی کی قدر میں بجوالۂ یک دگر جو تغیر ہوتا ہے شرح بھی اسی کی مطابقت کرتی ہے۔ البتہ چین و ہندوستان کے درمیان شرح مبادلہ اسیطرح پر مقرر ہو سکتی ہے جیسا کہ ممالک یورپ میں، وجہ صاف ظاہر ہے، دونوں جگہ نقرئی سکے بطور زر قانونی رائج ہیں اور ان کی قدر فلزی کی نسبت سے باہمی قدر اسی طرح قرار پاتی ہے جیسے کہ آخر الذکر ملکوں میں طلائی سکوں کی؛

یہ تو معلوم ہو گیا کہ مختلف ملک کے زر قانونی میں، جبکہ وہ طلائی ہوں یا ان میں سے ایک نقرئی ہو، شرح مبادلہ کیونکر قرار پاتی ہے۔ یہاں پر مفصل بحث کی تو گنجائش نہیں، ہم صرف ایک سادہ خاکہ ان اصول کا پیش

کرتے ہیں جن کی رو سے شرح مبادلہ یعنی ہنڈی کی قیمت میں کمی بیشی نمودار ہو سکتی ہے۔ ہنڈی کی قیمت میں بھی جو اضافہ و تخفیف ہوتی رہتی ہے اس کے عام باعث تین ہیں۔ اوّل ہنڈی کی طلب و رسد کی حالت، دوم ہنڈی کا وقت ادائی، سوم دوسرے ملک کے زر قانونی کا نقرئی ہونا چوتھا باعث یعنی خطرۂ جنگ نہایت قوی الاثر مگر بہت غیر معمولی شمار کیا جاتا ہے ؏

تغیر قیمت ہنڈی کے پہلے باعث یعنی طلب و رسد ہنڈی کو لیجئے! اگر ہندوستان کے صرّافے میں انگلستان کے نام دس لاکھ روپے کی ہنڈیاں برائے فروخت موجود ہیں اور خریدار بھی صرف دس لاکھ روپے کی ہنڈیوں کے خواہاں ہیں تو ہنڈیوں کی قیمت زر قانونی کی مقررہ شرح مبادلہ کے مطابق قرار پائے گی۔ ۱۵ روپے فی پونڈ کی شرح سے ۱۰۰ پونڈ کی ہنڈی ۱۵۰۰ سو روپے کو فروخت ہوگی۔ ہنڈی کی قیمت بشرح مبادلہ زر قانونی قرار پانا اصطلاحاً مساوات مبادلہ کہلاتا ہے اور ایسی قیمت کو قیمت مساوات کہہ سکتے ہیں ؏

لیکن مساوات طلب و رسد کے علاوہ دو اور حالتیں بھی ممکن ہیں یعنی یا تو ہنڈیوں کی رسد طلب سے کم ہو یا زیادہ مثلاً لوگ دس لاکھ روپے کی ہنڈیوں کے خریدار ہوں لیکن صرف نو لاکھ کی ہنڈیاں دستیاب ہوں ایسی صورت میں ہنڈیوں کے خریداروں میں مقابلہ آپڑے گا اور ہر کوئی ہنڈیوں کی خرید میں عجلت کرے گا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جو لوگ ہنڈی سے محروم رہیں گے ان کو زر واجب الادا بشکل طلا روانہ کرنا پڑے گا۔ اور کرائیہ جہاز و فیس ضمانت وغیرہ سے زیر باری ہوگی۔ فرض کرو کہ بقدر سو پونڈ طلا انگلستان بھیجنے کے مصارف پچاس روپے ہیں، جبکہ طلا بھیجنے کی دقت و مصارف سے بچنے کے لیے ہر خریدار ہنڈی خریدنے کی کوشش کرے گا تو ۱۰۰ پونڈ کی ہنڈی کی قیمت ۱۵۰۰ سو روپے سے بڑھ کر ۱۵۵۰ سو پچاس کے قریب قریب آجائے گی لیکن اس سے آگے نہیں بڑھ سکتی ورنہ پھر لوگ سونا بھیجنا شروع کر دیں گے اور ہنڈی کو کوئی بھی نہ خریدے گا۔ ہنڈی تو اسی وقت تک خریدنا

مفید ہے جبکہ اس کی قیمت ۱۵ سو پچاس سے کم ہو، اگر قیمت ۱۵ سو پچاس تک بڑھ جاوے تو سونا خرید کر بھیجنا یا ہنڈی دونوں برابر ہیں اور بفرض محال قیمت اگر اس سے زیادہ بڑھے تو پھر لوگ سونا خرید کر بھیجدیں گے، ہنڈی کو کوئی ہاتھ بھی نہ لگائے گا۔ ہنڈی کی خرید و فروخت کا خاص مطلب آمد و رفت زر کے مصارف بچانا ہوتا ہے اور جب بٹا یا بڑھوتری مقاماتِ زر سے تجاوز کرے تو زر کی آمد و رفت خود بخود جاری ہو جائے گی پس ثابت ہوا کہ بحالتِ قلتِ رسد ہنڈی کی قیمت میں ہمقدر سونا بھیجنے کے مصارف کے برابر اضافہ ممکن ہے۔ اس کے برعکس اگر دس لاکھ کی ہنڈیاں موجود ہوں لیکن لوگ صرف نو لاکھ کی خریدنا چاہیں تو ہنڈی بیچنے والوں میں مقابلہ نمودار ہوگا جن کی ہنڈی نہ بکیگی ان کو بہت وقت اور مصارف برداشت کر کے سونا منگانا پڑے گا اور چونکہ ۱۰۰ پونڈ کے ہمقدر سونا منگانے کے مصارف بھی ۵۰ روپے ہوں گے وہ دقت سے بچنے کے لیے ۱۰۰ پونڈ کی ہنڈی بجائے ۱۵ سو کے پچاس روپے کم پر ۱۴۵۰ تک فروخت کرنا غنیمت سمجھیں گے، لیکن اس سے بھی کم قیمت پر ہنڈی بیچنے کے مقابل سونا منگانا زیادہ مفید ہوگا۔ اس لیئے قیمت میں مزید تخفیف کی گنجائش نہیں گویا بحالت کثرت رسد بھی ہنڈی کی قیمت میں ہمقدر سونا منگانے کے مصارف کی برابر تخفیف ممکن ہے؛

ہنڈی کی قیمت میں رسد کی کمی بیشی یا طلب کے غلبے اور ضعف سے جو اضافہ اور تخفیف نمودار ہو اس کو اصطلاحاً بڑھوتری اور بٹے سے تعبیر کرتے ہیں اور ان کی مذکورہ بالا حد و دیعنی مصارف آمد و رفت طلا اصطلاحاً مقاماتِ زر کہلاتے ہیں۔ اس سے مراد یہ ہے کہ بڑھوتری اور بٹا حدود بالا کے اندر اندر رہتا ہے ان تک پہنچنے کے بعد سونے کی درآمد برآمد شروع ہو جاتی ہے۔ المختصر رسد و طلب کے تغیرات سے ہنڈی کی قیمت میں مقامات زر تک بڑھوتری یا بٹا قائم رہ سکتا ہے، صاف ظاہر ہے کہ بڑھوتری اور بٹا یہ دونوں تبدیلیاں مساوات مبادلہ زائل ہونے سے قیمت مساوات میں نمودار

ہو جاتی ہیں۔ حالت اوّل کو اصطلاحاً مبادلۂ فوق مساوات اور دوم کو مبادلۂ تحتِ مساوات بھی کہتے ہیں ؛

جبکہ کثرتِ رسد کی وجہ سے ہندوستان کی ہنڈی انگلستان کے نام بٹے سے فروخت ہو تو یہ علامت انگلستان سے ہندوستان سونا آنے کی سمجھی جاتی ہے اور ایسی حالت ہندوستان کے حق میں اصطلاحاً مبادلۂ موافق سے تعبیر کی جاتی ہے۔ اس کے برعکس اگر قلت رسد کی وجہ سے ہندوستان کی ہنڈیاں انگلستان کے نام بڑھوتری سے بکے تو یہ علامت ہندوستان سے انگلستان سونا جانے کی ہے اس حالت کو اصطلاحاً ہندوستان کے حق میں مبادلۂ ناموافق کہتے ہیں۔ مبادلۂ موافق اس امر کی دلیل ہے کہ اس ملک کے مطالبات رقوم واجب الادا سے زیادہ ہیں اور مبادلۂ ناموافق سے رقوم واجب الادا کی زیادتی ثابت ہوتی ہے یہی وجہ ہے کہ بحالت اوّل سونے کی درآمد ہوتی ہے اور بحالت ثانی برآمد۔ غور کرنے سے واضح ہو گا کہ جن دو ملکوں کے درمیان مبادلہ جاری ہو اگر ان میں سے کسی ایک کے حق میں مبادلہ موافق ہو گا تو لازماً دوسرے کے حق میں ناموافق ہو گا یا ایک کے حق میں ناموافق ہو تو دوسرے کے حق میں موافق ضرور ہو گا۔ فریقین کے مبادلے کی حالت ترازو کے دو پلڑوں کی سی سمجھنی چاہیے ایک پلڑے کے جھکنے سے دوسرا اٹھتا اور اٹھنے سے جھکتا ہے، ہر دو تبدیلیاں لازم و ملزوم ہیں۔ ہنڈی کی قیمت پر طلب و رسد کا اثر تو دریافت کر چکے اب دیکھنا یہ ہے کہ وقت ادائی کے قریب و بعید ہونے سے قیمت میں کیا فرق نمودار ہوتا ہے ؛

بہ لحاظِ وقتِ ادائی ہنڈی کی دو قسمیں بیان ہو چکی ہیں۔ ان میں سے درشنی یا عند الطلب ہنڈی تو ایک قسم کا چک سمجھنی چاہئیے، اگر فرق ہے تو صرف اس قدر کہ چک صرف بنک کے نام لکھا جاتا ہے اور ایسی ہنڈی تاجر کے نام۔ دوسرے چک فوراً ادا کر دیا جاتا ہے اور ہنڈی کے لینے والے کو اس کے پٹانے میں کاروباری رواج کے بموجب تین رعایتی دن کی مہلت ملتی ہے، لیکن ہنڈی کا اصلی منشا یہ ہے کہ لینے والے کو روپے کی ادائی کے لیے چند ماہ

کی مہلت ملے اور لکھنے والا اس کو جب چاہے فروخت کر کے روپیہ وصول کر لے پس اکثر ہنڈیاں میعادی ہوتی ہیں اور اسی کو ٹھیٹ ہنڈی سمجھنا چاہئے ﴿
طلب و رسد کی مذکورالصدر بحث میں ہنڈیاں عندالطلب فرض کی گئی ہیں۔ اب دیکھنا یہ ہے کہ ہنڈی کے میعادی ہونے سے اس کی قیمت پر کیا اثر پڑتا ہے۔ یہاں اس نکتے کا بیان بھی ضروری معلوم ہوتا ہے کہ ہنڈی اسی وقت تک میعادی شمار ہوگی جب تک کہ اس کی ادائی کا وقت کچھ دور ہو۔ مثلاً دو تین ماہ جب میعادی شمار ہوگی پٹانے کا وقت قریب آ پہنچے تو اُس کی حیثیت بھی درشنی یا عندالطلب۔ ہنڈی کی سی ہو جائے گی ﴿

فرض کرو کہ ہندوستان میں انگلستان کے نام سو پونڈ کی ہنڈی میعادی تین ماہ برائے فروخت موجود ہے گویا لکھنے والا یا رکھنے والا آج سے تین ماہ بعد لینے والے سے پٹا سکے گا۔ ہنڈی اس صورت میں اگر فروخت کی جائے تو خریدار اس شرح سود سے جو اس وقت انگلستان میں مروّج ہے اس کی قیمت پر بٹّا کاٹ لے گا۔ مثلاً وہاں شرح سود ۴ فی صدی ہو تو سو پونڈ پر تین ماہ کا سود ایک پونڈ ہوا۔ پس وہ سو پونڈ کی ہنڈی میعادی تین ماہ کی قیمت جب کہ انگلستان میں شرح سود ۴ فی صدی ہو اُس وقت ۹۹ پونڈ قرار دیگا۔ اور لہٰذا اس کی قیمت بجائے پندرہ سو روپے دینے کے ۱۵ روپے ہمقدر ایک پونڈ منہا کر کے صرف ۱۴۸۵ روپے دے گا۔ فروشندہ اس قیمت کو اس وجہ سے قبول کرے گا کہ اس کو روپیہ نقد مل رہا ہے ورنہ تین ماہ اور انتظار کرنا پڑتا؛ اور بحالت انتظار اگر ایک پونڈ موجودہ قیمت سے زائد بھی ملتا تو وہ وہی سود ہوتا جو خریدار اس وقت منہا کرتا ہے۔ خریدار کا بھی عذر یہی ہے کہ وہ تو قیمت اس وقت ادا کر رہا ہے اور اس کو ہنڈی کہیں تین ماہ بعد پٹے گی۔ پس اس دوران میں رکھنے والے کو کچھ سود ضرور ملنا چاہیئے اور اس کی شرح وہ ہوگی جو لینے والے کے ملک میں رائج ہو۔ کیونکہ فرض کرو کہ خریدار ایسی ہنڈی اپنے قرضخواہ کو بھیجے (اور ہنڈی خریدنے کا مقصد بھی بالعموم یہی ہوتا ہے) تو قرض خواہ کو کہیں

تین ماہ بعد ہنڈی پٹے گی؛ حالانکہ قرض اسی وقت ادا ہونا چاہیئے پس قرضخواہ
اس دوران تاخیر میں بشرح مروّجہ قرض پر سود لگالے گا اگر ہنڈی عند الطلب
ہوتی تو قرض فوراً ادا ہوجاتا؛ تو گویا ہنڈی کے میعادی ہونے سے اس کے
خریدار کو کچھ زائد رقم بطور سود ادا کرنی پڑی؛ پس یہ رقم ہنڈی کی قیمت سے
منہا ہونی چاہئیے۔ اور چونکہ قرض خواہ جو ہنڈی لینے والے کے ملک میں مقیم
ہے اپنے ہاں کی شرح سے سود لگائے گا خریدار بھی وہیں کی شرح سود سے
بٹا کاٹے گا؛

حاصل کلام یہ کہ اگر مبادلے میں مساوات ہو یعنی طلب و رسد کے برابر
ہونے سے بٹا کٹے نہ بڑھوتری ملے تو ۱۰۰ پونڈ کی عند الطلب ہنڈی ۱۵۰۰ روپے
کو؛ اور تین ماہ میعادی ہنڈی جبکہ لینے والے کے ملک میں شرح سود ۴ فیصدی
ہو، بعد منہائی پندرہ روپے ہمقدار ایک پونڈ؛ ۱۴۸۵ روپے کو فروخت
ہوگی۔ پس واضح ہوا کہ میعادی ہنڈی کی قیمت سے اس ملک کی شرح سود
سے جہاں وہ واجب الادا ہو کیوں کر اور کس لیے بٹا کاٹا جاتا ہے۔ اس کے
علاوہ میعادی ہنڈی کی قیمت میں ایک اور تخفیف ہونی بھی یقینی ہے:
میعادی ہنڈی تو کچھ مدت میں پٹتی ہے، اگر اس دوران میں لکھنے والے یا
لینے والے کا دیوالہ نکل جائے تو رکھنے والا پھر رقم کس سے وصول کرے گا؛ وہ
تو کہیں کا بھی نہ رہے گا۔ گویا میعادی ہنڈی میں روپیہ ضائع ہونے کا بھی احتمال
ہوسکتا ہے۔ پس کچھ فی صدی بطور مطالباتِ خطر قیمت میں سے ضرور منہا
کیا جائے گا: مثلاً اوپر کی مثال میں سو پونڈ کی میعادی ہنڈی بٹا کٹنے پر ۱۴۸۵
روپے کی ہوئی؛ پندرہ روپے بطور مطالبات خطر منہا ہونے پر اس کی قیمت
صرف ۱۴۷۰ روپے رہجائے تو عجب نہیں۔ اگر ہنڈی لکھنے والے یا لینے والے
یا دونوں کا اعتبار بڑھا ہوا ہے تو مطالباتِ خطر کی شرح بہت ادنیٰ ہوگی؛ اور
اگر اعتبار گھٹا ہوا ہے تو بہت اعلیٰ۔ یہ وجہ ہے کہ مستند تاجروں کی ہنڈیاں
بمقابلہ دوسروں کے زیادہ قیمت کو فروخت ہوتی ہیں اور اگر ایسی ہنڈی کی
رسد و طلب میں بھی کمی بیشی ہو تو حسب حالات بڑھوتری یا مزید بٹے سے

شرح مبادلہ میں مزید تبدیلی نمودار ہوگی طلب ورسد اور میعادی ہنڈی سے شرح مبادلہ میں جو جو فرق نمودار ہوتے ہیں، ان کو ہنڈی کے کاروبار کے ماہر بآسانی جدا جدا دریافت کرلیتے ہیں، لیکن یہاں اس کی تشریح کی گنجائش نظر نہیں آتی قیمت ہنڈی یا شرح مبادلہ میں جو تغیرات نمودار ہوتے رہتے ہیں ان کے دو باعث تو بیان ہو چکے یعنی ہنڈی کی طلب و رسد اور اس کی میعادِ ادائی - اب تیسرا باعث ایسے دو ملکوں سے متعلق ہے جن میں سے ایک کا زر قانونی طلائی ہو اور دوسرے کا نقرئی - اس سے قبل بتایا جاچکا ہے کہ اگر دونوں ملکوں میں زر قانونی طلائی ہو تو سکوں کی مقدار طلا کے حساب سے ان کی شرح مبادلہ مستقل طور پر مقرر ہو جاتی ہے - لیکن چونکہ چاندی سونے کی قدر بمعیار یک دگر گھٹتی بڑھتی ہے اسلیے نقرئی اور طلائی سکوں کی شرح مبادلہ مستقل نہیں رہ سکتی بلکہ قدر فلزی کے بموجب اس میں تغیر و تبدل ہوتا رہتا ہے - انیسویں صدی کے آخری نصف کے دوران میں روپے اور پونڈ کی شرح مبادلہ بہت تغیر پذیر رہی؛ ۱۲، ۱۳ روپے پونڈ سے لیکر ۱۸، ۱۹ روپے پونڈ تک مبادلہ ہوتا رہا ہے بالآخر بیسویں صدی کے شروع میں ایک ایسا عجیب و غریب بندوبست کیا گیا جس کی بدولت آج تک شرح مبادلہ ۱۵ روپے پونڈ قائم ہے اور امید ہے کہ مدت تک قائم رہیگی - مگر چین اور یورپ یا امریکہ کے اور میان اب تک زر قانونی کے علی الترتیب نقرئی اور طلائی ہونے سے شرح مبادلہ بہت غیر معیّن رہتی ہے اور اس عدم تعین سے کاروبار میں گونا گون ہرج واقع ہوتا ہے جس کی تشریح کی یہاں گنجائش نہیں ؛

اب تغیر قیمت کا چوتھا باعث لیجئے: اگر کہیں جنگ چھڑنے کی کان میں بھنک بھی پڑ جائے تو فرقہ تجار میں عجیب سراسیمگی پھیل جاتی ہے ہر ایک ہنڈی لکھنے والا یا رکھنے والا اس کو جلد سے جلد فروخت کرنے کی کوشش کرتا ہے جو کچھ قیمت بھی ہاتھ لگ جائے غنیمت سمجھتا ہے - اسکے

برعکس قرض دار مطمئن ہو جاتے ہیں کہ ان کو ادائی قرض سے بچنے کے لیے اچھا موقع نظر آنے لگتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ ایسے وقت میں لوگ بکثرت ہنڈی فروخت کرنا چاہتے ہیں اور خریدار عنقا ہو جاتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہے کہ ہنڈی کی قیمت بہت گھٹ جاتی ہے، اگر دس بیس بلکہ اس سے زیادہ فی صدی کا بٹا لگ جائے تو عجب نہیں ؛

بعض لوگ اس امید پر کہ جنگ ٹل جائے گی ہمت کر کے سستی ہنڈیاں خرید ڈالتے ہیں اور اگر خوش قسمتی سے جنگ رفت گزشت ہو جائے تو پھر ان کے گھرے ہیں، ہنڈی کی پوری پوری قیمت وصول کر کے خوب نفع اٹھاتے ہیں۔ لیکن اگر جنگ چھڑ جائے اور ان کا روپیہ سب خاک میں مل جائے تو عجب نہیں۔ ایسے وقت ہنڈیاں خریدنے میں بیحد منافع ملنا ممکن ہے، لیکن کل رقم ضائع ہو جانے کا اندیشہ بھی کافی قوی ہے اور منافع کی بڑی مقدار گویا محض مطالبات خطر شمار ہوتی ہے اور کچھ نہیں ؛

اوپر کے بیان سے ظاہر ہو گیا ہو گا کہ ہنڈی کیا چیز ہے۔ مختلف اقوام کے زر قانونی کی شرح مبادلہ کیوں کر قرار پاتی ہے۔ ہنڈی کی قیمت یا شرح مبادلہ میں جو بلا توقف تغیر و تبدل ہوتا رہتا ہے، اس کے چار باعث ہو سکتے ہیں جو کبھی تنہا اور کبھی مل جل کر اپنا اپنا اثر دکھاتے ہیں ؛

ہنڈی دلال ۵۔ ہنڈیوں کی خرید و فروخت بذات خود نہایت تخصیص طلب تجارت ہے۔ بڑے بڑے ذہین لوگ عمریں صرف کر کے کہیں اس کاروبار میں مہارت اور تجربہ حاصل کرتے ہیں۔ ان کو اصطلاحاً **ہنڈی دلال** کہتے ہیں۔ ہم نے ہنڈی کی بہترین قسم تمثیلاً پیش کی ہے، اس کے علاوہ ہنڈی کی قسمیں اور بھی ہیں جن میں سے بعض نری دھوکے کی ٹٹی ہوتی ہیں۔ دلالوں کے علاوہ بہت کم لوگ بھلی بری ہنڈی میں تمیز کر سکتے ہیں۔ مزید براں ہنڈی کا نرخ دریافت کرنا بہت دشوار ہے، یہ کام بھی دلالوں ہی کے بس کا ہے۔ یہ لوگ بالعموم اپنی دیانت داری کے واسطے مشہور ہوتے ہیں، اور یہی شہرت ان کے کاروبار کی ترقی کا باعث ہوتی ہے، وہ اپنے گاہکوں کو دھوکا بہت

کم دیتے ہیں۔ ترقی یافتہ ممالک میں ہنڈی کی تجارت کے بڑے بڑے بازار ہیں جن کو اصطلاحاً صرافہ کہتے ہیں۔ یہاں کروڑہا روپے کی خرید و فروخت ہر روز ہوتی ہے۔ دلّال ایک ہاتھ سے ہنڈی خریدتے اور دوسرے سے فروخت کرتے ہیں۔ ہنڈی کے کاروبار ہیں یہ لوگ بشکل ٹبا دیڑھو تری بہت کچھ کما لیتے ہیں جس کو اصطلاحاً پھروتا بھی کہتے ہیں ؎

مطالبات خارجہ کی ادائی کے طریق

۶۔ قوموں کے درمیان حساب چکانے میں ہنڈی بہت کام آتی ہے، اسی وجہ سے ہم نے اوّل اس کی تشریح ضروری سمجھی۔ اب ہم بین الاقوام دادوستد کی تکمیل کے مرّوجہ طریقوں پر نظر ڈالنا چاہتے ہیں تا کہ بصراحت معلوم ہو جائے کہ قوموں کے درمیان مطالبات کیوں کر وصول ہوتے ہیں اور ہر قوم واجب الادا کیونکر ادا کی جاتی ہیں ؎

ا۔ جیسا کہ اوپر کے بیان سے بخوبی ظاہر ہے، قوموں کے باہم وصولیابی مطالبات اور ادائی قرض کے واسطے ہنڈی بہت مستعمل ہے۔ ترقی یافتہ ممالک میں شاید ہی کوئی چیز اس قدر جلد بک سکتی ہو جتنی کہ ہنڈی، کروڑہا روپے کی ہنڈیاں تجارتی مرکزوں کے صرافوں میں ہر ہفتے معمولاً خرید و فروخت ہوتی رہتی ہیں ؎

ب۔ صرافوں میں علاوہ ہنڈی کے اور بھی طرح طرح کے حصّے اور رقعے بکتے ہیں۔ لندن کا صرافہ دنیا میں سب سے بڑا مانا جاتا ہے، وہاں ایک تاریخ میں جو ہنڈیاں حصّے اور رقعے برائے فروخت موجود تھے ان کی قیمت متعارفہ ایک کھرب پچھتر ارب اور ۲ کروڑ روپے سے بھی زیادہ تھی۔ اور بہت سے صرافے دنیا بھر میں قائم ہیں، خدا جانے انکے کاروبار کی مجموعی مقدار کیا ہوگی ؎

اگر دو ملکوں میں سے ایک کے نام ہنڈیاں نہ مل سکیں تو دوسرے ملک کے قرضدار کسی تیسرے ملک کے نام کی ہنڈیاں خرید کر دوسرے ملک کو دیدیں گے تا کہ وہ تیسرے ملک سے ہنڈیاں بٹا کر اپنا مطالبہ جو دوسرے ملک پر عائد ہے وصول کر لے۔ انگلستان، امریکا

اور چین کی تجارت بین الاقوام میں وصول یابی و ادائی کا یہی طریق بیشتر مروج ہے۔ اس مثال کی تشریح اس سے قبل بھی دو جگہ کی جا چکی ہے؛ اصطلاحاً یہ طریق ادائی مثلث بھی کہلاتا ہے ؛

ج۔ اگر ہنڈی دستیاب نہ ہو یا خرید نا منظور نہ ہو تو دوسرے ملک کو رقم بھیجنے کا ایک طریق یہ بھی ہے کہ کسی بنک کو جو ایسا کاروبار کرتا ہو رقم مذکور مع کمیشن ادا کردی جائے اور وہ دوسرے بنک یا اپنی ہی شاخ کے نام جو دوسرے ملک میں قائم ہو چٹھی لکھ دے کہ فلاں شخص کی طرف سے فلاں شخص یا حامل چٹھی ہذا کو اسقدر روپیہ ادا کر دیا جائے؛ اس کاروبار کی حالت بہت کچھ منی آڈر سے ملتی جلتی ہے۔ ٹامس کک اینڈ سنز، کنگ کنگ اینڈ کو، گرنڈلے اینڈ کو، ان کمپنیوں نے دنیا کے اکثر ممالک میں یا تو اپنی شاخیں قائم رکھی ہیں یا وہاں کے بنکوں سے حساب رکھتے ہیں۔ جو لوگ خرید و فروخت ہنڈی کے بکھیڑے میں پڑنا پسند نہیں کرتے ہیں انھی کی معرفت ہندوستان سے دوسرے ملکوں کو روپیہ بھیجتے ہیں۔ خصوصاً جو ہندوستانی طلبہ انگلستان میں مقیم ہیں ان کو خرچ اسی طرح بھیجا جاتا ہے ؛

بنک کی چٹھی تو ڈاک میں جاتی ہے؛ اگر روپیہ بہت جلد بھیجنا مقصود ہو تو بنک کی چٹھی خریدنے کی بجائے انتقال تار برقی خریدنا چاہیئے یعنی کچھ زیادہ کمیشن ادا کرنے پر ادائی زر کی ہدایت ڈاک کی بجائے بذریعۂ تار بھیج دی جائے گی ؛

د۔ جب کسی ملک کی برآمد زرعی پیداوار ہو اور درآمد مصنوعات ہوں تو باوجود ہنڈیاں مستعمل ہونے کے مذکورۂ بالا طریق کے مطابق بنکوں کی اعانت ضروری ہے۔ وجہ یہ ہے کہ مصنوعات تو بارہ مہینے آتی رہتی ہیں؛ لوگوں کو ان کی قیمت ادا کرنی ہوتی ہے، اس وجہ سے وہ ہنڈی کے جویا رہتے ہیں۔ لیکن زرعی پیداوار کی برآمد بیشتر سال میں دو مرتبہ فصل کے موقع پر ہوتی ہے، اور

اسی وقت ہنڈیاں لکھی جاتی ہیں - گویا ہنڈیوں کی طلب تو سال بھر رہتی ہے اور رسد دو موقعوں پر نمودار ہوتی ہے۔ پس ایسے وقت جبکہ لوگ ہنڈی کی تلاش میں ہوں اور وہ دستیاب نہ ہو سکے تو کوئی بنک جو ایسا کاروبار کرے دوسرے ملک کے کسی بنک کے نام جس سے وہ حساب وکتاب رکھتا ہے چٹھی لکھدیگا جس کو اصطلاحاً سادہ ہنڈی یا اعتباری ہنڈی بھی کہتے ہیں - اس سے مراد یہ ہے کہ وہ ہنڈی کسی مال کی خرید و فروخت پر مبنی نہیں - لوگ بنک سے سادہ ہنڈیاں خرید خرید کر اپنے قرضخواہوں کے پاس بھیجتے رہیں گے جو ان کو اس بنک سے پٹا لیں گے جن کے نام وہ لکھی گئی ہیں - بنک آخر الذکر ان ہنڈیوں کی رقم اول الذکر کے نام بطور قرض لکھتا رہے گا جب فصل کے موقع پر ہنڈیوں کی کثرت ہوگی تو بنک اوّل ان کو خرید کر بنک دوم کے پاس بھیجدے گا جو ان کی مندرجہ رقم ہنڈی کے لینے والوں سے وصول کرلے گا - بنک اول سادہ ہنڈی پر بڑھوتری لگائے گا اور خریدتے وقت ہنڈیوں پر بٹا کاٹے گا - جو کچھ اس طرح پر منافع حاصل ہوگا اس میں دونو بنک شریک رہیں گے ؛

ﮬ - اگر ہنڈی بنک کی چٹھی یا سادہ ہنڈی کچھ بھی نہ ملے اور رقم کی مقدار بہت زیادہ نہ ہو تو مجبوراً سونا یا زر قانونی بشرح مبادلہ معیّن بھیجا جا سکتا ہے البتہ مصارف کچھ زیادہ پڑیں گے اور تیاری و روانگی یا رسل کا دردسر بھی اٹھانا پڑے گا ؛

س - اگر رقم واجب الادا بہت زیادہ ہو اور ہنڈی وغیرہ نہ مل سکے تو اس صورت میں سونا بھیجنے کی بجائے بہتر یہ ہوگا کہ قرض خواہ ملک ہی سے قرض عامہ وصول کیا جائے، اس طرح پر قرض کے سود سے تو زیر بار ہونا پڑے گا لیکن ادائی قرض سے

کچھ عرصے کے واسطے مہلت ضرور مل جائے گی۔ چنانچہ جرمنی کو تاوان جنگ ادا کرنے میں فرانس نے یہی طریق اختیار کیا تھا اور سونا بھیجنے کے مقابلے میں مفید بھی یہی ہے؛

سچ پوچھیئے تو مبادلات خارجہ کی بحث ازحد پیچیدہ اور طوالت طلب ہے اس پر عبور حاصل کرنا آسان نہیں۔ انگریزی میں اس بحث پر اب تک معدودے چند کتابیں لکھی جاسکی ہیں اور جو کچھ بھی ہیں ان میں جابجا معمے نظر آتے ہیں۔ مبادلۂ خارجہ کی گتھی سلجھانے کے لیئے اصولی معلومات کافی نہیں اس کے واسطے کاروباری تجربے کے ناخن درکار ہیں۔ اور کیوں نہ ہو! خود یہ بحث اصولی کی بجائے عملی معاشیات سے بہت قریبی تعلق رکھتی ہے۔ کل تفصیل نکات ایک جداگانہ کتاب میں بیان ہوسکتے ہیں ہم نے یہاں ایک سادہ خاکہ پیش کردیا اور بس؛

باب بست و ششم

بنک

(۱) بنک کا ماضی و حاضر (۲) چک کی تشریح (۳) بنک کا چٹھا
(۴) نوٹ، چک ہنڈی یا سرکاری تمسک، اور کارخانوں کے حصے۔

بنک کا ماضی و حاضر

۱۔ بنکوں نے کہیں دو صدی کے اندر معاشی ترقیات کے سائے
میں نشوونما پاکر موجودہ شکل اختیار کی ہے کبھی زمانے میں لوگ اپنا اندوختہ
زمین میں دبا دبا کر رکھتے تھے یا زیادہ سے زیادہ کوئی ملک، جائداد خرید لیتے
تھے۔ تاجر بطور خود کاروبار میں روپیہ لگاتے تھے محض روپیہ دیکر تجارت میں
شریک ہونے کا رواج تقریبًا معدوم تھا۔ گویا عوام کا اندوختہ بیشتر محض
دولت تھا جس کو برے وقت کے خیال سے محفوظ رکھا جاتا تھا۔ آجکل کی
طرح بطور اصل اس سے کام لینے کے موقع اگر حاصل بھی تھے تو بہت کم۔
یہی حال قرض کا تھا اکثر نادار یا فضول خرچ لوگ کھانے اڑانے کے لیے
قرض لیا کرتے تھے قرض لے کر کاروبار جاری کرنے کا رواج بھی کم تھا۔ دولتمند
ساہوکار بطور خود قرض دیا کرتے تھے، اگرچہ ان کا روپیہ مارا بھی جاتا تھا،
مگر جس پر قابو چلتا اس سے سود بھی اس قدر بے شمار لیتے کہ سب نقصان
کی تلافی ہو جاتی تھی: یہی وجہ ہے کہ قرض ذلت و افلاس کا پیام شمار ہوتا تھا۔
جبکہ لوگوں کا اندوختہ کثیر بیکار زمین میں دفن پڑا رہے اور شرح سود اسقدر
اعلیٰ ہو کہ جب تک کسی کی جان پر نہ بن آئے یا کوئی دیدہ و دانستہ اپنی تباہی
نہ چاہے قرض لینے کا نام نہ لے تو پھر ایسی حالت میں بھلا کیا معاشی ترقی کی
امید ہو سکتی ہے۔ البتہ اگر عوام کے اندوختے جن کی مجموعی مقدار کروڑوں بلکہ

باب بست و ششم

اربوں روپے سے کم نہیں بطور اصل کاروبار میں کام آئیں اور شرح سود اسقدر معتدل ہو کہ قرض کے روپے سے کاروبار چلانے میں بھی منافع مل سکے، تو پھر دیکھئے کہ چند ہی روز میں ملک کی حالت کیا سے کیا ہو جاتی ہے۔ ہر طرف کاروبار کی چہل پہل، ترقی کی امنگ اور مرفہ الحالی کا سمان نظر آنے لگے گا۔

کسی زمانے میں لوگ اپنا اندوختہ بشکل طلا امانتًہ ساہوکاروں کے پاس رکھ دیا کرتے تھے اور نگہداشت کے معاوضے کے طور پر اس کو کچھ ماہانہ یا سالانہ فیس بھی دیا کرتے تھے۔ لیکن جب ساہوکاروں نے دیکھا کہ مدتوں لوگوں کا اندوختہ پڑا رہتا ہے اور اس کے مطالبے کی نوبت نہیں آتی تو ان کو خیال ہوا کہ اگر ایسے اندوختوں کے ایک حصّے کو محفوظ رکھ کر باقی سے کچھ کام لیا جائے یعنی کم از کم معتبر لوگوں کو قرض دے دیا جائے تو جمع کنندوں کو کیا اعتراض ہو سکتا ہے۔ وہ سب ایک ساتھ تو اپنا اندوختہ مانگنے سے رہے، گاہے گاہے جب کوئی کچھ واپس مانگے گا تو حصہ محفوظ میں سے اس کو ادا کرنا مشکل نہ ہوگا۔ پس جبکہ بحالت موجودہ جمع کنندوں کو ان کا اندوختہ بوقت مطالبہ ایک کمتر مقدار محفوظ میں سے ادا کرنا ممکن ہے تو پھر ان کو اس سے کیا سروکار کہ کل اندوختے ہر وقت موجود رہتے ہیں یا ان کی مجموعی مقدار کا صرف ایک جزو محفوظ ہے اور باقی سود پر دیا ہوا ہے۔ بلکہ جب قرض پر سود ملے گا تو جمع کنندوں سے فیس نگہداشت لینے کی بھی ضرورت نہ رہے گی اور بلا معاوضہ ان کے اندوختوں کی نگرانی ہو سکیگی۔ بلکہ اگر وہ صبر سے کام لیں تو سود قرض سے ایک حصہ الثا ان کو دینا بھی ممکن ہے گویا اگر اندوختوں کا ایک حصہ قرض پر دیا جانے لگے تو جمع کنندے باقی ماندہ حصہ محفوظ میں سے اپنا اندوختہ جب چاہیں واپس لے سکتے ہیں اور فریقین کا اس میں فائدہ بھی ہے۔ قرض کا سود کچھ ساہوکار لیں اور کچھ جمع کنندوں کو دیں۔ جب لوگوں نے دیکھا کہ ان کو اندوختہ روز روز درکار نہیں تو پھر اس کا خیال واپسی مدتوں بیکار پڑا رہنا سراسر غیر ضروری

بلکہ باعث نقصان نظر آیا۔ تجربے سے ثابت ہوا کہ اگر ایک مناسب مقدار محفوظ رکھی جائے تو جمع کنندوں کے مطالبات بلا دقت پورے ہو سکتے ہیں۔ پس سب کو یہ تجویز پسند آئی اور زر کے کاروبار کا ایک نیا دور شروع ہوا، بنکوں کا رواج نکلا ایک طرف لوگ ان میں خوشی خوشی آمدنی جمع کرنے لگے دوسری طرف مناسب شرح سود پر معتبر لوگوں کو قرض ملنا شروع ہوا۔ روپے کی کثرت سے کاروبار میں جان پڑی منافع میں تین فریق حصہ دار بن گئے؛ یعنی اوّل وہ جس نے قرض لے کر کاروبار چلایا، دوم بنک جس نے روپیہ فراہم کر کے قرض دیا؛ سوم جمع کنندے جنھوں نے اپنے اندوختے بنک میں جمع کئے۔ یہ تین فریق ملے تب کہیں عوام کے اندوختے کام آئے۔ اس تثلیث کا ہر فریق ناگزیر ہے؛ اسی وجہ سے تقسیم منافع کا کسی کو افسوس یا حسد نہیں ہوتا بلکہ موجودہ تقسیم عمل سب کو اپنے اپنے حق میں مفید نظر آتی ہے۔ یہی بنکوں کے لین دین کی ابتدا ہے جس میں اب اسقدر باریکیاں اور پیچیدگیاں پیدا ہو گئی ہیں کہ بنکوں کا حساب کتاب سمجھنا بھی ایک جداگانہ معاشی فن مانا جاتا ہے اور بہت کم لوگوں کو اس میں مہارت اور تبحر حاصل ہوتا ہے۔ یہ جو اخباروں میں ہر روز بڑے بڑے صرافوں کی طرف سے زر کے مختصر نرخ نامے شائع ہوتے ہیں دیکھنے میں تو ان میں صرف بنکوں کے سود مبادلاتِ خارجہ اور سرکاری رقعوں کی شرح درج ہوتی ہے لیکن انکا سمجھنا کیا کوئی آسان کام ہے اچھے اچھے چکرا جاتے ہیں؛ اور لطف یہ کہ اس چھوٹے سے نرخ نامے میں دنیا بھر کی مالی حالت جھلکتی ہے جس کے سمجھنے نہ سمجھنے پر کروڑہا روپے کے وارے نیارے ہو جائیں تو عجب نہیں۔ عوام کو تو یہ نرخ نامہ محض ایک معمّا یا بیکار اندراج نظر آتا ہے لیکن جو لوگ زر کا کاروبار کرتے ہیں وہ ہر صبح کو اس نرخ نامے کا ایسی ہی بے چینی سے انتظار کرتے ہیں جیسے کہ روسا فہرستِ خطابات کا، یا امیدواران کونسل اعلان انتخابات کا۔ زر کا کاروبار چلانے میں یہ نرخ نامے اسی قدر مفید اور ناگزیر ہیں جیسے کہ جہازرانی میں قطب نما اور مقیاس الہواجن سے جہاز کے رخ اور موسم کی حالت

کا پتا چلتا ہے۔ بنک کا کام چلانے کے واسطے اس قدر مہارت اور قابلیت
مخصوص درکار ہے کہ کارگزار ڈائرکٹر بڑی تلاش وجستجو بلکہ خوش قسمتی سے ملتا ہے۔
انگلستان بنک کا ڈائرکٹر اپنے عہدے کی اہمیت اور ذمہ داری کے لحاظ سے
برطانیہ عظمی کے وزیر اعظم کے ہم پلہ مانا جاتا ہے۔ اس بنک کا کاروبار سمجھانے
کے لیے ایک ضخیم کتاب درکار ہے لیکن اتنا جان لینا ضروری ہے کہ تمام
دنیا کے کاروبار زر کی کل ہیں۔ اس بنک کی حیثیت اس بائلر کی سی ہے
جو انجن کے ذریعے سے تمام کل کو چلائے۔ یوں تو دنیا میں بنک اور بھی بڑے
بڑے ہیں مگر کاروبار زر میں اس کا سا اقتدار اور اثر کسی کو بھی نصیب نہیں۔
امریکا والوں کو خاص طور سے رشک ہے اور وہ چاہتے ہیں کہ کاروبار زر
کا مرکز لنڈن کی بجائے نیویارک بن جائے۔ جو قدرتی اور اکتسابی فوقیتیں انگلستان
کو حاصل ہیں وہ امریکا میں مہیا کرنی بہت دشوار نظر آتی ہیں اور مدتوں لنڈن
کو کسی رقیب سے اندیشہ نہیں۔

بنک کا طریق کاروبار سمجھنا جس قدر دشوار ہے اتنا ہی آسان بھی
ہے۔ اگر تفصیل سنیے تو حیران رہ جائیے! اور اگر اجمال پر نظر کیجئے تو بات نہایت
صاف ہے۔ جس طرح کہ لوگ اور بے شمار چیزوں کی تجارت کرتے ہیں بنک
زر کی تجارت کرتے ہیں۔ تاجر تو چیزیں خرید خرید کر بیچتے ہیں اور بنک زر
امانتہً لے کر قرض دیتے ہیں۔ تاجروں کا فائدہ اس میں ہے کہ چیزیں
ارزاں خریدیں اور گراں فروخت کریں، بنکوں کا منافع یہ ہے کہ زر کم شرح
سود پر امانتہً لیں اور زیادہ شرح سود پر قرض دیں۔ بہت سی چیزوں کی مدتوں
سے خرید جاری ہے لیکن معاشی ترقیات کی بدولت آج کل زر کی گرم بازاری
سب سے بڑھی ہوئی ہے۔ اگر کل چیزوں کی تجارت جسم ہے تو زر کو اس کا خون
بلکہ روح سمجھنا چاہئے اور جب کاروبار میں تاجر ناگزیر ہیں تو پھر بنک بغیر کیونکر
کام چل سکتا ہے۔ بنک کا کاروبار میں آج وہ رتبہ ہے کہ اس کی حالت ملک
کی معاشی حالت کا آئینہ سمجھی جاتی ہے۔

چیک کی تشریح

۳۔ زر کاغذی کے تحت مختصراً نوٹ سے بحث کی جا چکی ہے

جس سے واضح ہوگا کہ اجرائے نوٹ کے اصول کیا ہیں اور نوٹ کے ذریعے سے دولت میں کیونکر اضافہ ممکن ہے۔ نوٹ کا کاروبار یا تو خود سرکار اپنے ہاتھ میں رکھتی ہے جیسا کہ ہندوستان کا حال ہے یا بطور خاص کسی بنک کے سپرد کر دیتی ہے اور اس پر قوانین و ضوابط کی پابندی عائد کر کے اپنی نگرانی قائم رکھتی ہے: مثلاً انگلستان بنک کو نوٹ جاری کرنے کی خاص اجازت حاصل ہے۔

لیکن عام بنکوں میں چک کا کاروبار ہوتا ہے جو کہ کسی طرح نوٹ سے کم نہیں۔ چک سے بھی انتقال رقوم میں بیحد سہولت ہوتی ہے اور اس سے بھی دولت میں بہت کچھ اضافہ ہو سکتا ہے اور ہو رہا ہے۔

بنک کے حساب و کتاب کی تفصیل سے تو ہم آگے چل کر بحث کرینگے یہاں صرف چک کی نوعیت اور اس کا کام سمجھانے کے لیے ہم ایک سادہ مثال پیش کرتے ہیں۔ فرض کرو کہ کچھ لوگ اپنا روپیہ لاکر بنک میں جمع کریں، صاف ظاہر ہے کہ یہ لوگ اپنا کل روپیہ ایک ساتھ اور یکایک واپس نہیں لیں گے۔ بلکہ قاعدہ یہ ہے کہ زر جمع شدہ کی دو مدیں ہوتی ہیں مد امانت اور مد رواں امانت واپس لینے کے واسطے حسب قرارداد ایک ہفتہ یا ایک ماہ یا تین یا چھ ماہ قبل واپس لینے کی بنک کو اطلاع دینی پڑتی ہے۔ نتیجہ یہ ہے کہ بنک زر امانت باطمینان کاروبار میں لگائے رکھتا ہے اور اطلاع ملنے پر ضروری مقدار کاروبار سے نکال کر واپسی کے واسطے مہیا کر لیتا ہے اور وقت آنے پر ادا کر دیتا ہے۔ زر امانت واپس لینے کیواسطے چونکہ کچھ عرصے قبل اطلاع دینی شرط ہے، اس سے بطور شغل اصل کاروبار میں خوب کام لیا جاتا ہے۔ جو کچھ بطور سود بنک کو حاصل ہو اس کا ایک حصہ زر امانت جمع کرنے والے کو بھی دیا جاتا ہے اور اطلاع کی میعاد جس قدر وسیع ہو زر امانت زیادہ مستقل کاروبار میں لگ سکتا ہے۔ سود بھی زیادہ ہاتھ آئیگا اور جمع کنندہ کو بھی مقابلۃً بشرح اعلیٰ دیا جائے گا۔ مثلاً زر امانت ایک ہفتے پر جمع کنندوں کو اگر بشرح نصف فی صدی سود دیا جائے تو زر امانت یک ماہ یا سہ ماہ یا شش ماہ پر ایک ڈیڑھ اور ۲ فی صدی تک دیا جائے گا۔

روپیہ جمع کرنے کی دوسری مد مدّ رواں کہلاتی ہے۔ اس سے مراد یہ ہے کہ زرِ جمع شدہ واپس لینے کے واسطے پہلے سے کوئی اطلاع دینی ضروری نہیں جسوقت جتنا چاہیں روپیہ لے سکتے ہیں۔ چونکہ زرِ رواں کی مقدار کثیر ادائی کے واسطے ہر وقت تیار رکھنی پڑتی ہے اور اس کو کاروبار میں لگانا خلاف احتیاط ہے؛ جمع کنندوں کو بھی اس پر کوئی سود نہیں دیا جاتا۔ مدامانت میں تو جمع کنندوں کو سود کا بھی لالچ ہوتا ہے لیکن مدّ رواں میں بھی لوگ بکثرت روپیہ اس وجہ سے جمع کرتے ہیں کہ اوّل تو اس کی نگہداشت سے سبکدوش ہوجاتے ہیں، دوم بنک مفت خزانچی کا کام دیتا ہے اور روپے کے لین دین میں بڑی سہولت ہوتی ہے؛

روپیہ واپس لینے کا قاعدہ یہ ہے کہ جمع کنندوں کو بنک سے مطبوعہ فارموں کی کتابیں ملتی ہیں جن کی باقاعدہ خانہ پری کر کے حسب ضرورت رقم واپس لی جاسکتی ہے۔ یہی فارم چیک کہلاتے ہیں گویا چیک جمع کنندوں کی طرف سے بنک کے نام ایک حکم ہوتا ہے کہ ہمارے حساب میں سے فلاں رقم ہم کو یا فلاں شخص کو یا حامل ہذا کو ادا کردو۔ بنک چیک لکھنے والے کی تحریر اور دستخط سے اس کی صحت کا اطمینان کر کے اور چیک کی پشت پر روپیہ لینے والے کے دستخط کرا کر رقم مندرجہ ادا کرتا اور چیک بطور رسید رکھ لیتا ہے۔
اب جمع کنندے کی سہولت کا اندازہ کیجئے! اس کو صرف ایک چیکوں کی کتاب رکھنی پڑتی ہے، اور جب جتنا روپیہ لینا یا کسی کو دینا منظور ہوا فوراً بنک کے نام چیک لکھدیا اور کام بن گیا؛

اب سوال یہ ہوتا ہے کہ بنک زرِ امانت تو اس لالچ سے لیتے ہیں کہ اس سے کاروبار چلا کر سود پاتے ہیں جس کا ایک حصہ جمع کنندے کو دیکر باقی خود اڑاتے ہیں؛ مگر زرِ رواں تو سوا بیکار پڑے رہنے یا واپس ہونے کے اور کسی کام آتا ہی نہیں اور نہ اس پر بنک کو کچھ سود ملتا ہے پھر وہ اس کا دردِ سر اپنے ذمے کیوں لیتا ہے۔ ذیل کی تفصیل سے واضح ہوگا کہ زرِ رواں بھی کل بشکل نقد رکھنا نہیں پڑتا بلکہ اس کا کوئی حصہ مطالبات واپسی پورے کرنے کے واسطے

کافی ثابت ہوتا ہے اور باقی کو بطور اصل کاروبار میں لگا کر سود پانا ممکن ہے۔
اور چونکہ زرِ رواں پر جمع کنندے کو سود نہیں ملتا کل بنک کی گرہ میں رہتا ہے، فرق صرف اس قدر ہے کہ کل زرِ امانت زیادہ مستقل کاروبار میں لگایا جاتا ہے اور اس پر سود بھی بشرح اعلیٰ ملتا ہے لیکن اس کا ایک حصہ جمع کنندے کو مل جاتا ہے اور زرِ رواں کا صرف ایک حصہ کام میں آسکتا ہے اور اسکی شرح سود بھی ادا ہوتی ہے، لیکن جمع کنندہ کو کوئی حصہ نہیں ملتا:

حاصل کلام یہ کہ بنک کو زرِ امانت کی طرح زرِ رواں سے بھی کچھ نہ کچھ سود ملتا رہتا ہے اور یہی وجہ ہے کہ جمع کنندے سے کوئی معاوضہ لئے بغیر وہ زرِ رواں کی نگہداشت کرتا ہے اور بطور خزانچی وصول و ادائی کی خدمت سرانجام دیتا ہے:

زرِ امانت کا بطور اصل کاروبار میں لگانا تو سمجھ میں آسکتا ہے کیونکہ اس کی واپسی کے واسطے کچھ مہلت دیجاتی ہے۔ لیکن زرِ رواں جس کا جمع کنندے کی طرف سے ہر وقت مطالبہ ہوسکتا ہے اور ہوتا رہتا ہے، کس طرح کاروبار میں پھنسایا جاسکتا ہے؟ اس کو تو ہمیشہ نقد تیار رکھنا ضروری معلوم ہوتا ہے لیکن واقعہ یہ ہے کہ زرِ رواں کا صرف ایک حصہ بشکل نقد ہر وقت موجود رہتا ہے اور باقی کاروبار میں لگا دیا جاتا ہے، البتہ لگاتے ایسے کاروبار میں ہیں کہ زر کی علحدگی جلد سے جلد ممکن ہو۔ چنانچہ اس واقعے کی ہم بنک کے چیٹھے کے تحت مزید تشریح کریں گے۔ یہاں صرف یہ واضح کرنا مقصود ہے کہ زرِ رواں کا صرف ایک حصہ کیونکر مطالبات واپسی پورے کرسکتا اور کرتا ہے:

کسی ملک میں بنک کا رواج ہونے کے معنیٰ یہ ہیں کہ لوگ اپنا اپنا اندوختہ بنک میں رکھیں۔ جن لوگوں کو بطور خود کاروبار چلانا منظور نہ ہو وہ تو اپنا روپیہ بطور امانت جمع کرتے ہیں تاکہ سود بھی ملتا رہے مگر جو لوگ کاروبار میں مصروف ہیں وہ بھی اپنا نقد بنک ہی میں بمد رواں رکھتے ہیں۔ بنک بلا معاوضہ ان کا خزانچی بن جاتا ہے اور بذریعۂ چک ادائی وصول یابی رقوم میں بیحد سہولت ہوتی ہے۔ اوّل ایک سادہ مثال لو۔ فرض کرو کہ کسی شہر میں صرف ایک

بنک سے اور وہاں کے تاجر بمد رواں اپنی اپنی طرف سے کافی رقمیں جمع کردیں۔
اب ان میں سے کوئی اپنے پاس سے کسی کو نقد رقم ادا نہیں کریگا۔ بلکہ جب
کوئی کسی کو کچھ دینا چاہے گا اس کے لیے چک لکھ دے گا جس کے پیش کرنے
پر رقم مندرجہ بنک ادا کردے گا۔ لیکن بنک سے زر نقد لینے کی نوبت کم
آئے گی۔ ان تاجروں میں سے جن کی بنک میں مدرواں قائم ہے جب کوئی
کسی کے لیے چک لکھنے گا تو رقم مندرجہ ایک کے حساب سے دوسرے کے حساب
میں منتقل کردیجائیگی۔ لیکن چک لکھنے والے کی طرف سے ادائی اور چک
پانے والے کی طرف سے وصول یابی بنک کے حساب وکتاب میں درج کردی
جائے گی اور یہ سب تحریری کارروائی ہوگی۔ بنک کے زر نقد پر کوئی اثر نہ
پڑے گا۔ صرف رقم مندرجۂ چک اس کے لکھنے والے کے حساب سے خارج
ہوکر اس کے پانے والے کے حساب میں درج ہوجائے گی۔ اس طرح پر یہ
کل تاجر آپس میں لاکھوں روپے کی تجارت کرتے رہیں گے مگر بہت کم زر نقد
استعمال کرنے کی نوبت آئے گی صرف چکوں کی رقمیں بنک کے رجسٹروں میں
ادھر سے ادھر گھومتی رہیں گی؛

اب اگر بنک بجائے ایک کے دو ہوں الف اور ب' اور کچھ تاجر
اپنا حساب ایک بنک میں رکھیں اور کچھ دوسرے میں مگر سب آپس میں
ایک دوسرے کے ساتھ کاروبار کریں تو ایک ہی بنک والوں کی چکیں تو
حسب تفصیل بالا ادا اور وصول ہوتی رہیں گی۔ لیکن اگر ایک بنک کا گاہک
دوسرے بنک والے کے لیے چک لکھے تب بھی وہی طریق برتا جائے گا۔ الف
بنک کے گاہک دوسرے بنک والوں کے لیے اپنے بنک الف کے نام چک
لکھیں گے جن کو پانے والے یعنی ب بنک کے گاہک براہ راست الف
بنک کو بھیجنے کی بجائے اپنے ب بنک کے پاس بھیجدیں گے۔ اسی طرح پر
ب بنک کے گاہک اپنے بنک ب کے نام الف بنک والوں کے لیے
چک لکھیں گے جن کو پانے والے الف بنک کے گاہک ب بنک
کے پاس بھیجنے کی بجائے اپنے بنک الف کو بھیجدیں گے۔ گویا الف بنک

کے پاس ب بنک کے نام اور ب بنک کے پاس الف بنک کے نام بہت سی چکیں جمع ہو جائیں گی تب ان چکوں کی مجموعی رقموں کا موازنہ ہو کر جس بنک کی جتنی رقم زائد نکلے گی وہ دوسرے بنک سے لے سکتا ہے۔ لیکن چوں کہ بنکوں کا باہمی حساب وکتاب برابر جاری رہتا ہے کبھی ایک کی رقم زائد نکلتی ہے کبھی دوسرے کی، بغرض صفائی حساب رقوم واجب الوصول اور واجب الادا کا مقابلہ تو وقتاً فوقتاً اوقات معینہ پر ہوتا رہتا ہے لیکن ادائے زر نقد کی نوبت بنکوں کے درمیان بھی کم آتی ہے۔ ایسی رقمیں بھی آپس کے حساب کتاب میں درج ہو ہو کر خود بخود زائل ہوتی رہتی ہیں۔ البتہ اگر کبھی کسی بنک کا مطالبہ معمول سے زیادہ بڑھ جائے اور دوسرے بنک کو اس میں سے کچھ ادا کرنا پڑے تو عجب نہیں لیکن ایسا بہت کم واقع ہوتا ہے۔ رہا چک لکھنے والوں اور پانے والوں کا حساب ہر ایک کی طرف سے جتنے چک ادا ہوتے ہیں اور اس کو جتنے وصول ہوتے ہیں سب اس کے حساب میں درج ہوتے رہتے ہیں اور ادائی اور وصول یابی کا موازنہ کرنے پر فوراً بتایا جا سکتا ہے کہ فلاں گاہک کا اتنا روپیہ مد رداں میں باقی ہے؛

ترقی یافتہ ممالک میں بیسیوں بنک جاری ہیں۔ دو بنکوں کا آپس میں چک کا کاروبار چلانا تو خیر آسان تھا مگر جب بنکوں کی تعداد زیادہ ہو تو ایسے کاروبار میں بڑی گڑبڑ کا اندیشہ ہو سکتا ہے۔ چودہ بنکوں کے درمیان $\frac{13 \times 14}{2}$ یعنی ۹۱ لین دین کے تعلقات قائم ہو سکتے ہیں اور پچاس بنکوں کے باہم ۱۲۲۵ تعلقات ممکن ہیں۔ اتنے تعلقات کا جدا جدا حساب کسقدر دشوار اور طوالت طلب ہوگا! لیکن اگر افراد کی طرح متعدد بنک بھی اپنا ایک مرکزی بنک قائم کریں تو ان کے لین دین میں بھی بذریعہ چک وہی سہولت ہو سکتی ہے جو کہ ایک ہی بنک کے گاہکوں کو آپس کے لین دین میں حاصل ہے۔ چکوں کا حساب کرنے پر جو بنک جس دوسرے بنک کو جسقدر ادا کرنا چاہیے اس کے لیے مرکزی بنک کے نام چک لکھ دے اور جس طرح عوام کیطرف

سے معمولی بنک چیک کا حساب و کتاب اپنے رجسٹروں میں درج کرتے ہیں
مرکزی بنک معمولی بنکوں کی طرف سے اپنے ہاں درج کرے گا۔ عمل وہی ایک
ہوگا فرق اگر ہے تو صرف اس قدر کہ وہاں چیک لکھنے والے اور پانے والے
عوام ہیں اور یہاں بنک۔ بلحاظ طریق کاروبار معمولی بنک اور مرکزی بنک
میں کوئی فرق نہیں ؛

چنانچہ لندن کی مشہور سڑک لمبارڈ اسٹریٹ میں ایک مکان ہے
جہاں ہر روز ۲۶ بڑے بڑے بنکوں کے گماشتے جمع ہو کر بنکوں کا باہمی حساب
کتاب طے کرتے ہیں، ایسے مقامات اصطلاحاً حساب گھر کہلاتے ہیں۔ ہر
ترقی یافتہ ملک کے کاروباری مرکزوں میں ایسے حساب گھر قائم ہیں اور بنکوں
کا کاروبار ان کے بغیر چلنا محال ہے۔ خود انگلستان میں لندن کے علاوہ مانچسٹر میں
دوسرا حساب گھر موجود ہے ؛

مذکورۂ بالا چھبیس بنکوں میں سے ہر بنک کے گماشتے باقی پچیس بنکوں
کے نام جتنے چیک ہوتے ہیں پہلے ہی پلندے بنا بنا کر لاتے ہیں۔ چکوں کے
نمبر تاریخ رقوم وغیرہ کی یادداشت علٰحدہ تیار کر کے اپنے ساتھ رکھتے ہیں، ہر
بنک کو باقی پچیس بنکوں سے اپنے نام کی چیک کے پچیس پلندے مل جاتے ہیں
اپنے دئے ہوئے پلندوں کی رقموں کا لئے ہوئے پلندوں کی رقموں سے مقابلہ
کرنے پر بآسانی دریافت ہو جاتا ہے کہ کس بنک کو کس قدر دینا ہے اور کس
سے کس قدر لینا۔ اسی کے مطابق زائد رقوم کے چیک انگلستان بنک کے
نام لکھ دئے جاتے ہیں جو ان سب بنکوں کے واسطے بطور مرکزی بنک کام
کرتا ہے اس طریق سے تخمیناً ساٹھ کروڑ روپے کا لین دین ایک پیسہ دئے
لئے بغیر ہر روز سرانجام پاتا ہے۔ جس سرعت اور سہولت سے حساب گھر
میں کام ہوتا ہے وہ بجائے خود کچھ کم عجیب نہیں اور اس کام میں شریک
ہونے کے واسطے بہت محنت اور مہارت درکار ہے۔ گماشتوں کو اس قدر
محنت کرنی پڑتی ہے کہ اکثر ضعف دماغ میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔ ان چھبیس کے
علاوہ باقی جتنے بنک ہیں وہ انھی کو اپنا ایجنٹ بنا کر حساب گھر میں اپنا کاروبار

چلاتے ہیں لیکن تجویز ہے کہ ان کو بھی بطور خود شریک ہونے کی اجازت ملنی چاہیئے؛ کوئی وجہ نہیں کہ وہ اس سہولت سے محروم رکھے جائیں ؛

اوپر کے بیان سے واضح ہوا ہوگا کہ زرِ رواں کا اگرچہ اصلی مقصد تو چیک ادا کرنا ہے لیکن چونکہ ہر شخص اپنا زرِ رواں بنک ہی میں رکھنا پسند کرتا ہے ادائی زر کی نوبت کم آتی ہے۔ بیشتر رقوم مندرجہ چیک صرف بنک کے رجسٹروں میں لکھنے والوں کے حساب سے خارج ہو کر پانے والوں کے حساب میں درج ہو جاتی ہیں اور چونکہ ہر شخص چیک لکھتا اور پاتا ہے رقوم مندرجہ خود بخود زائل ہوتی رہتی ہیں۔ اگر زرِ رواں میں سے کبھی نقد ادا کرنا پڑتا ہے تو اس وقت جبکہ جمع کنندہ خود لینا چاہے یا کسی ایسے شخص کے لیے چیک لکھے جس کو نقد درکار ہو یا جو بنک میں حساب نہ رکھتا ہو۔ لیکن چونکہ ایسے موقع کم پیش آتے ہیں لہٰذا زرِ رواں کا صرف ایک حصّہ مطالبات ادائی پورے کرنے کے واسطے کافی ہوتا ہے اور باقی بطور اصل کاروبار میں لگا دیا جاتا ہے مگر اس شرط پر کہ اس کے کاروبار سے علیحدگی جلد سے جلد ممکن ہو تاکہ اگر کوئی ایسا وقت آ پڑے کہ بہت سے چیکوں کی رقمیں نقد طلب کی جائیں تو زرِ رواں کا یہ حصّہ کاروبار سے ہٹ کر فوراً ادائی کے واسطے آ موجود ہو ورنہ اگر خدانخواستہ بنک چیک ادا کرنے سے معذور رہے تو فوراً اس کو دیوالیہ قرار دے دیا جائے گا اور دیوالہ نکلتے ہی سارا کھیل بگڑ جائے گا ؛

معلوم ہوا کہ بنک لوگوں سے بمد امانت و بمد رواں روپیہ لیتا ہے۔ مد اوّل میں جمع کرنے والوں کو کچھ سود بھی ملتا ہے۔ مد دوم میں جمع کرنے والوں کو یہ فائدہ ہے کہ بنک بطور ان کے خزانچی کے کام کرتا ہے اور ادائی و وصول یابی رقوم میں بنک کے ذریعے سے بیحد سہولت ہوتی ہے۔ بنک امانت کا کل اندوختہ اور نیز مد رواں کا ایک جزو طرح طرح کے کاروبار میں لگا کر خوب سود وصول کرتا ہے۔ لیکن چونکہ دوسروں کا روپیہ ہے اور محض معتبر سمجھ کر لوگوں نے بنک کو دیا ہے شغل اصل میں بے حد احتیاط شرط ہے۔ نہ تو روپیہ مارے جانے کا اندیشہ ہونا چاہیئے اور نہ اس کے کاروبار سے جدا ہونے میں زیادہ دیر لگنی چاہیئے ؛

چک کی صرف ہم کو ایک کارگزاری اور دکھانی باقی ہے جو معاشیات کے عجائبات میں کسی سے کم نہیں۔ شغل اصل کی ایک صورت یہ بھی ہے کہ مال و جائداد کی ضمانت پر معتبر لوگوں کو روپیہ قرض دیا جائے۔ لیکن اکثر لوگ بنک سے قرض لیکر اس کو مدرواں میں جمع رکھتے ہیں یعنی بنک کے قرضداروں کو مقدار قرض تک بنک کے نام چک لکھنے کا حق حاصل ہوجاتا ہے گویا کہ انھوں نے بنک کی مدرواں میں اس قدر روپیہ جمع کردیا ہے۔ اس ترکیب سے دو گونہ تعلقات نمودار ہوجاتے ہیں۔ اوّل تو بنک اس شخص کو قرض دیتا ہے دوم وہ شخص زر قرض بنک ہی کے سپرد کردیتا ہے تاکہ وہ اس کو بطور خزانچی رکھے گویا خود قرض دینے والا ہی زر قرض کا محافظ قرار پاتا ہے۔ اب قرضدار اگر اپنے ہی نام چک لکھ کر کوئی رقم وصول کرنا چاہے یا کسی ایسے شخص کے نام لکھے جس کو زر نقد درکار ہو یا جو کسی بنک میں حساب نہ رکھتا ہو تب تو بنک کو کچھ زر نقد ادا کرنا پڑے گا ورنہ اکثر ہوتا یہ ہے کہ چک یا تو ان لوگوں کے لیے لکھے جاتے ہیں جن کا خود اس بنک سے حساب ہو یا جو کسی دوسرے بنک سے حساب رکھتے ہوں۔ بصورت اوّل چک براہ راست اسی بنک کے پاس پہنچ جاتا ہے جس نے قرض دیا او زر نقد ادا کرنے کی نوبت کم آتی ہے، صرف رقم کا رجسٹروں میں اندراج ہوجاتا ہے۔ بصورت دیگر چک مذکور بنکوں کے باہمی لین دین کے حساب میں شامل ہوجائے گا جیسا کہ معمول ہے، اگر دوسرے بنک کے نام ایسا ہی اس کے قرضدار کا لکھا ہوا چک پہلے بنک کے پاس پہنچے تو یہ دونوں ایک دوسرے کو زائل کردیں گے۔ کوئی بنک بھی دوسرے کو کچھ ادا نہ کرے گا، صرف اپنے اپنے رجسٹروں میں اپنے نام والے چک کی رقم قرضدار کے حساب سے خارج کرکے دوسرے بنک کے نام والے چک کی رقم اپنے گاہک کے حساب میں درج کرلیں گے اور اگر دوسرے بنک کے نام ایسا چک پہلے بنک کو نہ ملتا تو بھی لین دین کی مجموعی رقموں میں اس چک کی قیمت ایسی ہوگی جیسی کہ جھاڑو میں ایک سینک۔ اور بہت ممکن ہے کہ پہلے بنک کی دوسرے پر زائد رقم نکلے جس سے اس چک کی ادائی ہوجائے اور اگر بفرض محال اس چک کی رقم دوسرے بنک کو

حصہ چہارم
باب بست و ششم

ادا کرنی بھی ضروری ہوئی تو مرکزی بنک رقم مندرجہ چیک بنک اوّل کے حساب سے خارج کر کے بنک دوم کے حساب میں درج کر دیگا؛ زر نقد کے ادا کرنے کی پھر بھی نوبت نہ آئے گی۔ حاصل کلام یہ کہ بنک زر نقد کی بجائے صرف چیک لکھنے کا حق دے کر دوسرے لوگوں کو قرض دیتے اور خود ان کے خزانچی بن جاتے ہیں۔ اس میں شک نہیں کہ بنک کل زر قرض دینے کا ذمہ کرتا ہے، لیکن چونکہ بالعموم قرض دار بذریعۂ چیک زر قرض وصول کرتا ہے بنک کو زر نقد ادا کرنے کی کم نوبت آتی ہے۔ قرض کی رقمیں بیشتر رجسٹروں میں گھومتی رہتی ہیں حتیٰ کہ کچھ عرصے میں بنک کو قرض دار سے قرض وصول ہو جاتا ہے؛ اور اس وقت اگر قرض دار کے لکھے ہوئے چیک کا زر نقد بھی ادا کرنا پڑے تو کچھ مضائقہ نہیں۔ نتیجہ یہ نکلا کہ بنک زر نقد کی بجائے بیشتر اپنا اعتبار قرض دیتے ہیں؛ قرض دار بنک کے نام جو چیک لکھتے ہیں وہ یا تو اس بنک کے پاس واپس آجاتے ہیں یا بنکوں کے باہمی حساب میں غائب ہو جاتے ہیں، زر نقد ادا کرنے کی نوبت مدتوں نہیں آتی حتیٰ کہ قرض دار سے قرض بھی وصول ہو جاتا ہے۔

اگر بنک صرف زر نقد قرض دیتے تو ان کی حیثیت محض دلال کی سی ہوتی کہ کچھ لوگوں سے روپیہ لیتے اور کچھ کو سود پر قرض دیتے۔ سود میں سے خود کچھ بطور کمیشن کاٹ کر باقی روپے والوں کو دے دیتے لیکن زر نقد سے کہیں زیادہ بنکوں کا اعتبار قرض پر چلتا ہے اور ایسے قرض کی مقدار کروڑوں اور اربوں روپے نظر آتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ بنکوں کی رقموں کے سمجھنے میں عوام کو دھوکا ہوتا ہے۔ مثلاً برطانیہ عظمیٰ کے بنکوں میں جمع شدہ رقموں کی مقدار تیرہ ارب پچاس کروڑ سے زیادہ دکھائی جاتی ہے؛ تو کیا اس سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ عوام نے اسقدر زر نقد بنکوں میں جمع کر رکھا ہے؟ بلکہ واقعہ یہ ہے کہ اس رقم کا ایک بڑا حصہ وہ قرض ہوں گے جو بظاہر زر نقد معلوم ہوتے ہیں۔ لیکن درحقیقت وہ اعتبار سے زیادہ کچھ نہیں اور جن کا بشکل زر نقد کوئی وجود نہیں ؛

اس کل بحث کا لب لباب یہ ہے کہ بنک ملک کے بہت زیادہ اندوختوں کو بطریق احسن کام میں لاتے ہیں اور ایک ایک روپے سے دس دس ۔

روپے کا کام لے کر طرح طرح سے کاروبار کی ترقی میں ناگزیر مدد دیتے ہیں۔ جس ملک میں عمدہ بنک جاری نہ ہوں وہاں کی معاشی ترقی کی رفتار نہایت سست ہونی لازمی ہے ٭

چک کا مختصر حال اوپر بیان ہوا ذیل میں بنک کا ایک چٹھا پیش کیا جاتا ہے جس سے بنک کے کاروبار کی ایک جھلک نظر آجائے گی؛ رہی بنک کی تفصیل یہ وہ دریا نہیں جو کوزے میں بند ہو سکے:-

بنک کا چٹھا۔

۳۳۔ چٹھا ایک مجمل فرد حساب وکتاب ہوتا ہے، جس میں جانب راست تو وہ کل رقوم درج ہوتی ہیں جو بنک کو لوگوں سے وصول ہوتی ہیں اور جو اسکو واجب الادا ہوں؛ اور جانب چپ وہ جو کہ بنک نے دوسروں کو دی ہوں اور جو اس کو واجب الوصول ہوں یا کہ جو اس کے پاس موجود ہوں۔ گویا جانب راست بنک کی رقم واجب الادا دکھائی جاتی ہے اور جانب چپ بنک کا اثاثہ اور رقوم واجب الوصول۔ ذیل میں ہم نمونتہً ایک چٹھا پیش کرتے ہیں:-

	لاکھ		لاکھ
اصل وصول شدہ	۱۸	نقد بدست	۴۲
اندوختہ	۱۰	قرض عند الطلب واطلاع قریب	۳۰
زر بمد امانت	۱۵۰	خرید ہنڈیات اور قرض بضمانت	۱۵۰
زر بمد رواں	۱۰۰	شغل اصل	۵۰
مد نفع نقصان	۲	بنک گھر	۷
	۲۸۰		۲۸۰

اب اس چٹھے کی مختصر تشریح سنیئے! اول یہ بتانا ضروری ہے کہ جن لوگوں کا بنک سے تعلق ہوتا ہے ان کی دو قسمیں ہیں۔ ایک شرکا یا حصہ داران بنک، دوسرے بنک کے گاہک۔ جب بنک جاری کرنا مقصود ہوتا ہے تو کچھ لوگ سب سے پہلے ایک رقم اپنی طرف سے مہیا کر کے بنک کی بنیاد ڈالتے ہیں یہی وہ رقم ہے جو بنک کا اصل کہلاتی ہے۔ اس کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ لوگ بنک کو معتبر سمجھیں اور جو لوگ بنک سے لین دین کریں ان کو اطمینان رہے کہ بنک کے پاس اس قدر اصل موجود ہے کہ اگر کبھی بنک کو نقصان پہنچے یا اس کا دیوالہ

بھی نکل جائے تو لوگوں کی رقمیں اس اصل سے وصول ہو جائیں گی۔ گویا اصل سے عوام کی نظر میں بنک کی وقعت اور اعتبار قائم ہوتا ہے ؛

اصل مہیا کرنے کا قاعدہ یہ ہے کہ کبھی تو چند لوگ مل کر بطور خود جمع کر دیتے ہیں اور کبھی بنک کے نام سے حصے فروخت کئے جاتے ہیں جن کی قیمت سے اصل کی مطلوبہ رقم حاصل ہو جاتی ہے۔ جو لوگ اصل بطور خود جمع کریں یا حصے خریدیں وہ شرکا یا حصہ داران بنک کہلاتے ہیں اور ان ہی کو بنک کا مالک سمجھنا چاہیئے۔ کل مصارف ادا کرنے پر جو کچھ منافع بچتا ہے ان ہی میں تقسیم ہو جاتا ہے۔ اور وہ ان کے کاروبار کا منافع شمار ہوتا ہے ؛

اوّل چٹھا مندرجۂ بالا کی جانب راست والی رقوم واجب الادا پر نظر ڈالیئے ۱۸ لاکھ اصل وہی رقم ہے جو شرکا یا حصہ داران بنک نے مہیا کی ہے اور جس کو بنک کا سنگ بنیاد کہنا بیجا نہ ہو گا۔ یہ دس لاکھ اندوختہ کہاں سے آیا؟ بات یہ ہے کہ جب بنک کامیابی سے چلتا ہے اور شرح منافع اعلیٰ ہوتی ہے تو مالکان بنک کل منافع لینے کی بجائے ایک مناسب مقدار پر قناعت کرتے ہیں اور باقی کو بچا بچا کر بمد اندوختہ جمع کرتے رہتے ہیں ؛ اصل کی طرح اندوختہ بھی انھی کی ملک ہوتا ہے اور اس سے بھی بنک کا رسوخ اور اعتبار بڑھتا ہے۔ اگر فرق ہے تو صرف اسقدر کہ اصل بنک قائم ہوتے وقت مہیا کیا جاتا ہے اور اندوختہ بنک کے منافعے سے پس انداز ہو جاتا ہے۔ اندوختے سے بنک کی مالی حیثیت بھی عمدہ نظر آنے لگتی ہے اور بنک کی سرسبزی کا بھی ثبوت ملتا ہے۔ مزید براں اندوختہ بھی دوسری مدوں کے روپے کی مانند کاروبار میں لگا رہتا ہے اور مالکوں کو اس سے آمدنی حاصل ہوتی ہے' یہ نہیں کہ وہ بیکار پڑا رہتا ہو۔ اس کو ہم خرما وہم ثواب کا مصداق سمجھنا چاہیئے اور جن بنکوں کے پاس اندوختہ ہو وہ بہت خوش قسمت خیال کئے جاتے ہیں۔ ۲ لاکھ بمد نفع ونقصان سے مراد وہ رقم ہے جو کل مصارف ادا کرنے کے بعد بطور منافع مالکوں کو بچے۔ لیکن چونکہ اس میں کبھی زائد بچنے کی بجائے الٹی کمی پڑنے کا بھی اندیشہ ہو سکتا ہے اس لیے اس کو محض نفع کی بجائے نفع ونقصان سے تعبیر کرتے ہیں۔ اس مد میں جو رقم دکھائی جائے وہ صرف

اس زمانے سے متعلق ہوتی ہے جس کی بابت کاروبار کا چٹھا شائع کیا جائے:
مثلاً ہر ششماہی یا سہ ماہی کے بعد ؛

پس معلوم ہوا کہ تین رقمیں یعنی ۱۰ لاکھ اصل ۱۰ لاکھ اندوختہ اور ۲ لاکھ نفع و نقصان کل ۲۰ لاکھ شرکا کی یا حصہ داران بنک کی ملک ہے۔ لیکن تعجب ہو گا کہ جب یہی لوگ مالکان بنک ٹھیرے تو پھر اس رقم کو بنک کی طرف سے واجب الادا شمار کرنے کی کیا ضرورت ہے؟ یہاں تو ادا کرنے اور پانے والے وہی لوگ ہیں۔ بھلا کوئی اپنا دین دار خود کیوں کر ہو سکتا ہے اور خود اپنے کو ادا کرنا کیا معنی! اس میں شک نہیں کہ اس رقم کے دین دار اور لین دار وہی لوگ یعنی مالکان بنک ہیں لیکن بغرض صفائی حساب ان کی دونوں حیثیتیں علیٰحدہ رکھی جاتی ہیں۔ گویا کہ بنک حصہ داروں سے کوئی جدا چیز ہے اور جو کچھ ان سے لیتا ہے اس کی واپسی کا ذمہ دار ہے ؛

اصل کے ساتھ وصول شدہ کی تشریح اس وجہ سے ضروری ہے کہ عوام کو دھوکا دینے کے لیے بعض بنک اصل کی مد میں کوئی بڑی رقم شائع کر دیتے ہیں جس سے اصل کی مقدار کلی مراد ہوتی ہے۔ حالانکہ درحقیقت حصہ داروں سے صرف اس مقدار کا نصف یا تہائی چوتھائی وصول کیا جاتا ہے: مثلاً بیس لاکھ روپے قیمت والے چار چار سو روپے کے پانچ ہزار حصے اس شرط پر فروخت کیے جائیں کہ خریداروں کو ۲ سو روپے حصہ تو خریدتے وقت ادا کرنے پڑیں گے اور باقی باقساط معین عند الطلب، تو اس صورت میں بنک کا اصل کلی ۲۰ لاکھ شائع کیا جا سکتا تھا؛ حالانکہ صرف ۱۰ لاکھ اصل موجود ہے۔ لہٰذا اصل کے ساتھ وصول شدہ کی تصریح قانوناً لازمی قرار دے دی گئی ؛

یہاں یہ امر بھی غور طلب ہے کہ کہنے کو تو بنک نے (۲۸۰-۲)=۲۷۸ لاکھ روپے کا کاروبار کر کے کہیں دو لاکھ کمایا گویا شرح منافع $\frac{2}{3}$ فی صدی کے قریب رہی؛ لیکن مالکان بنک کو یہ کل منافع ۱۰ لاکھ اصل پر وصول ہوا۔ گویا ان کے نزدیک منافع ۱۱ فی صدی سے بھی زیادہ ملا پس بنک کی کامیابی کے دو بڑے راز معلوم ہوتے ہیں: اوّل اعتبار، دوم کاروبار میں کم منافع لینا۔ جب بنک پر

حصہ چہارم بابِ ہشتم

اعتبار کر کے لوگوں نے اپنا (۱۵۰ + ۱۰۰) = ۲۵۰ لاکھ روپیہ بمدّ امانت و مدروان بنک کے سپرد کر دیا تو اس کو بھی کاروبار میں لگا کر اوسطاً صرف ۴/۵ فی صدی منافع لے کر بنک نے اپنے ۱۰ لاکھ اصل پر ۲ لاکھ منافع کما لیا۔

اوپر کے بیان سے واضح ہوا کہ جانب راست تین رقمیں یعنی اصل، اندوختہ اور نفع نقصان، جن کی مجموعی تعداد ۳۰ لاکھ ہوتی ہے خود مالکان بنک کو بنک کی طرف سے واجب الادا ہیں۔ اب باقی دو رقمیں لیجئے ۱۵۰ لاکھ بمدّ امانت اور ۱۰۰ لاکھ بمد روان، ان دونوں مدوں کا مفہوم اوپر بیان ہو چکا ہے، یہاں صرف یہ جتانا مقصود ہے کہ ان رقموں کا مالک وہ دوسرا گروہ ہوتا ہے جس میں بنک کے گاہک شامل ہیں۔ گویا گاہک وہ لوگ ہیں جو بنک کے مالک تو نہ ہوں لیکن اس سے لین دین رکھتے ہوں، اس میں اپنا روپیہ جمع کریں یا اس سے کچھ روپیہ قرض لیں۔

رقوم واجب الادا کی تو تشریح کی جا چکی۔ اب جانب چپ رقوم اثاثہ و رقوم واجب الوصول پر نظر ڈالئے۔ بنکوں کو اپنے نام کے چک فوراً ادا کرنے کے واسطے ہر وقت تیار رہنا ضروری ہے ورنہ وہ اگر کبھی ایک چک ادا کرنے سے بھی معذور ہوئے تو فوراً دیوالیہ قرار پا جائیں گے اور سب کاروبار تہ و بالا ہو جائے تو عجب نہیں۔ ۴۲ لاکھ بدست تو وہ رقم ہے جو ادائی چک کے خیال سے احتیاطاً ہر وقت بشکل زر موجود رکھی جاتی ہے۔ قرض عند الطلب و اطلاع قریب کی ۱۰ لاکھ رقم غالباً دلالوں کو اس شرط پر قرض دی گئی ہوگی کہ بنک جب چاہے فوراً یا صرف دو ایک روز کی اطلاع دے کر اپنا قرض واپس لے لے۔ چونکہ دلال رقم قرض سے ہنڈی کی تجارت کرتے ہیں اور ہنڈی ہر وقت فروخت ہو سکتی ہے ان کو اس قدر جلد قرض واپس کرنے میں کوئی دقت نہیں ہوتی، فریدبراں اس سخت شرط کی رعایت سے ان کو سود بھی کم دینا پڑتا ہے۔ اس دس لاکھ رقم کی حالت بھی قریب قریب زر نقد کی سی ہے۔ پس نقد بدست اور قرض عند الطلب یا اطلاع قریب کی دونوں رقمیں مجموعی طور پر سرمایۂ محفوظ کہلاتی ہیں۔ اس سرمائے سے مراد وہ رقم ہے جو چک ادا کرنے کے واسطے ہر وقت تیار رہے۔

سرمایہ محفوظ سے کچھ روپیہ، جو روزمرّہ کے چک ادا کرنے کے واسطے باہر رہتا ہے، بنک کا گلاّ کہلاتا ہے۔ انگریزی دان ناظرین کے واسطے یہاں ایک نکتہ واضح کرنا ضروری معلوم ہوتا ہے: اکثر بنکوں کے حساب میں دو اصطلاحیں نظر آتی ہیں ایک ریزرو فنڈ جس کو ریسیٹ بھی کہتے ہیں اور دوسری محض ریزرو۔ واضح ہو کہ ریزرو فنڈ یا ریسٹ سے مُراد اندوختہ ہے اور ریزرو سے سرمایۂ محفوظ۔ گلاّ جس کو انگریزی اصطلاح میں ٹل منی کہتے ہیں سرمایۂ محفوظ کا ایک جزو ہوتا ہے جو روزمرّہ کام آتا ہے؛ باقی رقم احتیاطاً اڑے وقت کے لیے محفوظ رکھی جاتی ہے۔ تیسری مد کو چھوڑ کر آخری دو مدوں کو پہلے سمجھانا مناسب معلوم ہوتا ہے۔ شغل اصل کی ۵۰ لاکھ وہ رقم ہے جس سے کارخانوں کے حصے یا سرکاری رقعے خریدے گئے۔ ان پر بمقدار معین سود وصول ہوتا رہتا ہے اور بوقت ضرورت یہ بھی فروخت ہو سکتے ہیں۔ بنک گھر کا ۱۰ لاکھ روپیہ بنک کی زمین اور عمارت اور سامان کی قیمت ہے۔ اب بٹاکٹی ہنڈیوں اور قرض بضمانت کی سب سے بڑی مد دیکھئے جس میں ۱۵۰ لاکھ روپیہ لگا ہوا ہے۔

بنک بٹا کاٹ کر ہنڈیاں خریدتے ہیں اور چونکہ ہنڈیاں ہر وقت فروخت ہو سکتی ہیں ان کی تجارت بھی بنکوں کو بہت مرغوب ہے۔ مالی ضمانت لے کر معتبر لوگوں کو روپیہ بھی قرض دیا جاتا ہے، لیکن عجیب و غریب طریق سے یعنی بنک قرض خواہوں کو اپنے نام بمقدار قرض صرف چک لکھنے کا حق دیدیتے ہیں جن کو زر نقد میں ادا کرنے کی نوبت کم آتی ہے بہتیرا کہ زر قرض وصول ہو جاتا ہے۔ ایسے قرضداروں کا چک لوگ اس وجہ سے لیتے ہیں کہ وہ معتبر بنک کے نام لکھا ہوتا ہے اور بنک سے چک کا زر نقد لینے کی عجلت نہیں گویا کہ بنک قرض خواہوں کو صرف اپنا اعتبار قرض دے دیتے ہیں جو کہ زر نقد کا کام دیتا ہے۔ درحقیقت یہ ایک نہایت عجیب اور پیچیدہ طریق لین دین کا ہے جو غور کئے بغیر سمجھ میں آنا دشوار ہے۔ بنک کے قرض کی ہم اس سے قبل بھی چک کے تحت میں تشریح کر چکے ہیں۔

اب یہ سمجھنا ضروری ہے کہ بنک خواہ نہ لانوں کو عند الطلب قرض دے

حصہ چہارم
باب بست و ششم

یا دوسرے لوگوں کو میعادی قرض دے یا بٹاکاٹ کر ہنڈی خریدے بہرصورت زر نقد دینے کی بجائے وہ صرف چیک لکھنے کا حق دے دیتا ہے اس کا نتیجہ یہ ہے کہ معاملہ ہوتے ہی رقم بنک کے چٹھے میں جانب چپ یا خرید ہنڈی کی مد میں شامل ہو جاتی ہے۔ گویا کہ بنک نے زر نقد ادا کیا اور جانب راست بھی وہ بمد رواں شمار ہو جاتی ہے گویا کہ پانے والے نے زر نقد بنک میں جمع کیا۔ حالانکہ درحقیقت اس وقت نہ کوئی زر نقد دیا جاتا ہے۔ اور نہ جمع کیا جاتا ہے صرف اندراج ہی اندراج ہے لیکن بنک کے اعتبار سے بھی زر نقد ہی کا سا کام نکلتا ہے اور مدتوں یہ رقمیں محض فرضی رہتی ہیں حتیٰ کہ قرض دار اپنا قرض بنک کو ادا کر دے یا ہنڈی پٹ جائے یا فروخت کر دی جائے۔

مندرجۂ بالا چٹھے میں رقوم واجب الادا اور واجب الوصول حسب ذیل نظر آتی ہیں:۔

	لاکھ		لاکھ
شرکا یا حصہ داران	۳۰	نقد بدست	۴۳
گاہک	۲۵۰	شغل اصل	۵۰
		بنک گھر	۷
		قرض گاہکوں کو	۱۸۰
	۲۸۰		۲۸۰

گاہکوں کو ۲۵۰ لاکھ واجب الادا ہے گویا کہ یہ کل رقم انھوں نے بنک میں جمع کی ہے۔ لیکن ساتھ ہی ۱۸۰ لاکھ ان سے بنک کو واجب الوصول بھی ہے؛ گویا کہ بنک نے یہ کل رقم ان کو قرض دی ہے۔ لیکن بنک قرض بشکل زر نقد کم دیتا ہے اور رقم قرض ہر دو جانب درج کر دیتا ہے۔ گویا کہ کل رقم بنک نے بشکل زر نقد دی اور قرض گیرندے وہی رقم بنک میں بمد رواں جمع کر دی پس معلوم ہوا کہ بمد امانت ورواں ۲۵۰ لاکھ کی جو رقم دکھا دی گئی ہے اس میں سے صرف (۲۵۰-۱۸۰) = ۷۰ لاکھ تو نقد جمع کی گئی ہے اور باقی ۱۸۰ لاکھ وہ رقم ہے جو بنک نے قرض دے کر دونوں جانب درج کر دی۔ سوائے اعتبار کے اس وقت تک اس رقم کا کوئی

وجود نہیں جبتک کہ وہ قرض داروں سے وصول نہ ہوجائے یا ہنڈیاں نہ پٹ جائیں۔ کیسے تعجب کی بات ہے کہ بنک کے پاس کل (۳۰ + ۷۰) = ۱۰۰ لاکھ روپیہ بشکل زرِ نقد موجود ہے، ۲۳ لاکھ تو بطور نقد بدست بیکار پڑا رہتا ہے، ۷ لاکھ بنک گھر کی قیمت ہے اور صرف ۷۰ لاکھ کاروبار میں لگتا ہے۔ لیکن اس سے (۱۸۰ + ۵۰) = ۲۳۰ لاکھ کا کام نکلتا ہے اور دو لاکھ منافع حاصل ہوتا ہے جو کہ ۱۸ لاکھ اصل پر حصہ داروں میں بشرح ۱۱ فی صیدی تقسیم ہوگا یا اگر حصہ دار کچھ کم منافع مثلاً ۸ فی صدی لینا قبول کریں تو باقی رقم اندوختے میں شامل ہوجائے گی اور وہ بھی حصہ داروں ہی کی ملک ہے۔ گاہکوں کو مدِ امانت کی رقم پر جو سود دیا گیا ہوگا وہ اس دو لاکھ کے منافعے سے خارج ہے ؁

نوٹ، چک، ہنڈی یا سرکاری رقعے اور کارخانوں کے حصے۔

۴۔ نوٹ کیا ہے؟ سرکار یا کسی کی طرف سے تحریری وعدہ کہ اس کا حامل جب چاہے نوٹ کے معاوضے میں رقم مندرجہ نقد یعنی بشکل زرِ فلزی وصول کرلے۔ جب کہ لوگوں کو وعدے پر اعتبار ہوتا ہے تو زرِ فلزی کی مانند نوٹ بلا تکلف لین دین میں چلتا ہے اور مدتوں کے معاوضے میں زرِ نقد کا مطالبہ نہیں کیا جاتا۔ نوٹ کے انتقال میں توقیع کی ضرورت نہیں ہوتی ہے تاہم زیادہ قیمتی نوٹوں کی پشت پر صرف دینے والے کے دستخط کرا لیئے جاتے ہیں۔ نوٹ کی حالت قریب قریب سکے کی سی ہے، حتیٰ کہ اس کو انتہائی قسم کا زرِ وضعی کہہ سکتے ہیں۔ اس پر کچھ سود نہیں ملتا، لہذا لوگ صرف بقدرِ ضرورت نوٹ اپنے پاس رکھتے ہیں، باقی کسی بنک میں بمدِ امانت داخل کرکے ان پر سود وصول کرتے ہیں۔ نوٹ میں سہل اور معین رقوم درج ہوتی ہیں: مثلاً پانچ، دس، پچاس اور سو روپے۔ جب کہ کسی کو بہت سی رقمیں ادا کرنی پڑتی ہوں تو ان کی مقداریں بھی مختلف ہوں گی: مثلاً ۷، ۱۱ یا ۲۱ روپے ۹ آنے ۶ پائی۔ ایسی رقموں کی ادائی بذریعۂ نوٹ وقت طلب ہے یعنی کچھ نوٹ اور کچھ زرِ فلزی دینا ضروری ہے۔ پس روزمرہ کے خرچ کے نوٹ بھی لوگ بنک میں بمدِ رواں جمع کرنا پسند کرتے ہیں تاکہ جتنی رقم درکار ہوئی اسی کا چک بنک کے نام لکھ دیا اور چک پانے والے نے رقم مندرجہ بنک سے

وصول کرلی۔ پھر بھی ہر ترقی یافتہ ملک میں نوٹوں کی بڑی تعداد رائج ہے۔
چیک گویا بنک کے نام ایک تحریری حکم ہے کہ وہ اس کے لکھنے والے کی طرف سے رقم مندرجہ اس کے حامل کو ادا کردے۔ کبھی حامل کا نام درج کردیا جاتا ہے اور کبھی نہیں۔ پہلی قسم کا چیک اصطلاحاً نام جوگ اور دوسری قسم کا دھنی جوگ کہلاتا ہے۔ اگر لکھنے والا اور نیز بنک جس کے نام چیک لکھا جائے پورے طور پر معتبر ہو تو چیک نوٹ کے ہم پلہ ہوجاتا ہے، اگر فرق ہے تو صرف اس قدر کہ چیک کی رقمیں نوٹوں کی مانند معین نہیں۔ ہر ایک رقم چیک میں درج کی جاسکتی ہے لیکن ہر شخص اور بنک کی حالت سے پورا پورا واقف ہونا نہایت دشوار ہے۔ ممکن ہے کہ چیک لکھنے والے کا بنک میں اب کچھ جمع نہ ہو یا رقم مندرجہ چیک اس کی جمع کردہ رقم سے زیادہ ہو یا بنک کا دیوالہ نکل جائے، بہرصورت چیک پانے والے کو بہت وقت اور حیرانی اٹھانی پڑے گی۔ پس چیک اسی ملک میں چل سکتا ہے جہاں عوام بیدار و روشن خیال ہوں اور کاروبار میں ایمان داری برتیں۔ چیک کی انھی کمزوریوں کی وجہ سے اس کو زر قانونی قرار نہیں دیا جاتا یعنی کوئی لین دار چیک لینے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا اگر وہ چاہے تو رقم واجب الوصول زر فلزی میں طلب کرسکتا ہے۔ چوں کہ نوٹ سرکار یا باجازت سرکار کوئی معتبر بنک جاری کرتا ہے، ان کو زر قانونی کا رتبہ حاصل ہے۔ پس چیک نوٹ کی مانند بطور زر نہیں چلتا؛ اگر خرچ کی ضرورت ہو تو چیک پانے والا بنک سے رقم مندرجہ بشکل زر قانونی وصول کرے گا ورنہ چیک بمد امانت یا رواں اپنے بنک میں جمع کردے گا اور بوقت ضرورت اپنے لیے نیا چیک لکھ کر جتنی رقم درکار ہوگی بنک سے لیتا رہیگا یا دوسرے کے لیے چیک لکھ کر بنک سے اس کو زر دلوا دے گا۔ چیک کی رقمیں بیشتر بنک کے رجسٹروں میں ادھر سے ادھر گھومتی رہتی ہیں، ان کو بشکل زر نقد ادا کرنے کی نوبت کم آتی ہے۔ اور چیک بہت کم مثل نوٹ دست بدست گھومتا ہے۔

ہنڈی کسی شخص کی طرف سے جس کو لکھنے والا کہتے ہیں دوسرے شخص

کے نام جو پانے والا کہلاتا ہے ایک تحریر ہوتی ہے کہ فلاں رقم شخص اوّل الذکر کی آخر الذکر پر واجب الوصول ہے شخص دوم اس پر لفظ قبول اور اپنے دستخط لکھ کر اس کی تصدیق کر دیتا ہے۔ ہنڈی میں اکثر اس مال کی قیمت درج ہوتی ہے جو لکھنے والا پانے والے کے ہاتھ فروخت کرے۔ اب اگر لکھنے والا چاہے تو وقتِ معینہ پر رقم مندرجہ خود وصول کرے یا اس سے قبل بطریق توقیع وہ کسی دوسرے کے ہاتھ ہنڈی فروخت کر کے اپنے دام جلد وصول کرے۔ ہنڈی کا خریدار رکھنے والا کہلاتا ہے اور اس کو بھی لکھنے والے کی طرح پانے والے سے رقم مندرجہ وصول کرنیکا حق حاصل ہو جاتا ہے ؎

ہنڈی عند الطلب اور چک یکساں ہیں اگر فرق ہے تو صرف اس قدر کہ چک صرف بنک کے نام لکھا جاتا ہے اور ہنڈی تجار کے نام بھی لکھی جاتی ہے۔ میعادی ہنڈی پر البتہ سود ملتا ہے لیکن قبل از وقت ادائی فروخت کرنے پر انکی رقم مندرجہ میں سے بٹا کٹ کر قیمت ملتی ہے۔ ہنڈی کی اصلی غرض میعادی ہنڈی سے بدرجہ اولیٰ پوری ہوتی ہے اور اسی قسم کی ہنڈیاں بہت زیادہ رائج ہیں ؎

قرض عامہ کے سرکاری تمسک اور کارخانوں کے حصے آج کل مثل ملک و جائداد بکثرت فروخت ہوتے ہیں۔ ان کے مالکوں کو سود بشرح معین یا غیر معین ملتا ہے اور جو لوگ کاروبار یا ریاست کے بکھیڑوں میں پڑنا پسند نکریں وہ ایسی چیزوں میں اپنا روپیہ لگا کر آمدنی کی صورت پیدا کر لیتے ہیں ؎

حساب گھروں اور صرافوں میں جا کر دیکھئے تو خدا کی قدرت نظر آئے گی کہنے کو تو اربوں روپے کا روز کاروبار ہوتا ہے مگر وہاں کاغذ کے پرزوں کے سوائے ایک پیسہ نظر آئے تو ہمارا ذمہ۔ آج کل کے کل طریق کاروبار اعتباری ہیں اگر اعتبار اُٹھ جائے تو وہ تلاطم برپا ہو کہ دیکھا چاہیئے۔ اگرچہ نکہ اعتبار ہیں سب کا فائدہ ہے طرح طرح کے رسم و رواج اور قوانین سے ایسی بیش بندیاں کی ہیں کہ اعتبار بہت مستحکم نظر آتا ہے حتیٰ کہ موجودہ جنگ یورپ بھی اس کو کوئی قابل لحاظ صدمہ نہیں پہنچا سکی! اس کا رسوخ دنیا میں برابر قائم ہے ؎

باب بست و ہفتم

قدر زر و مسئلۂ گرانی

(۱) زر کے کام (۲) قیمتِ اشیا اور قدر زر کا تعلق (۳) انڈکس نمبر (۴) مسئلۂ مقدار زر (۵) چاندی سونے کی قدر و قیمت (۶) رسد و طلب زر (۷) اضافۂ مقدار زر کے نتائج (۸) سونے کی پیداوار۔

زر کے کام۔

۱۔ اس سے قبل بھی جابجا زر کا بیان آچکا ہے۔ یہاں زر کے متعلق سب سے پیچیدہ اور نازک بحث یعنی مسئلۂ قدر زر پیش کرنا مقصود ہے۔ اس غرض کیلئے اوّل زر کے کاموں پر نظر ڈالنا ضروری ہے۔ زر سے چار کام متعلق مانے جاتے ہیں، سب سے اول وہ آلۂ مبادلہ ہے: یعنی اس کے وسیلے سے خرید و فروخت ہوتی ہے۔ دوم وہ معیارِ قدر ہے: یعنی اس کے حوالے سے چیزوں کی باہمی قدر مقرر ہوتی ہے۔ سوم وہ خزینۃ القدر ہے: یعنی لوگ اس کو بطور اندوختہ محفوظ رکھتے ہیں۔ چہارم مستقبل داد و ستد بھی اسی کے حوالے سے بوقتِ حاضر قرار پاتے ہیں مثلاً ملازموں کی تنخواہ، مکانات کا کرایہ، زمینوں کا لگان، پہلے ہی سے کچھ ماہ یا سال کیواسطے بشکل یک رقم معین کردیا جاتا ہے۔ جب سے معاشی ترقیات کی بدولت کاروبار میں اعتبار کا دخل بڑھا چوتھے کام کی اہمیت بہت بڑھ گئی۔ پس ماندہ ممالک میں بیشتر کاروبار عین وقت پر نقد ہوتا ہے لیکن ترقی یافتہ ممالک میں اعتبار کا وہ زور بندھا ہے کہ کروڑوں بلکہ اربوں روپے کے لین دین پہلے ہی سے سالہا سال مستقبل کے واسطے قرار پاجاتے ہیں۔ گویا کہ زر کی قدر معین ہے کہ وقت گزرنے سے اس میں کوئی فرق نمودار نہیں ہوتا اور اس کی جو قدر آج ہے، دو چار، دس پانچ سال بعد بھی وہی رہیگی۔ اور لہذا زر کی مستقبل داد و ستد موجودہ قدر

کے بموجب اس وقت قرار دینے میں کوئی قباحت نہیں۔ اس وقت جو قدر باب بست و ہفتم ہے آئندہ برقرار رہے گی نہ اس میں اضافہ ہوگا نہ تخفیف۔ حالانکہ واقعہ اس کے خلاف ہے۔

غور کرنے سے واضح ہوگا کہ زر کے پہلے کام کے واسطے اس میں مقبولیت کی صفت لابد ہے۔ یعنی اگر لوگ بخوشی کسی چیز کو مبادلے میں قبول کرنے لگیں تو وہ من حیث زر آلۂ مبادلہ کا کام دے گی۔ اور جب کل چیزیں بمعاوضۂ زر خرید و فروخت ہونے لگیں تو ان کی باہمی قدر بھی بوسیلۂ زر قرار پائیگی۔ مثلاً اگر سیر بھر گھی، چار سیر شکر، دس سیر گیہوں اور ۱۶ سیر نمک کی جدا جدا قیمت ایک روپیہ ہو تو یہ سب چیزیں آپس میں ہمقدر شمار ہوں گی۔ پس ثابت ہوا کہ زر آلۂ مبادلہ کا کام کرتے کرتے معیار قدر کا کام دینے لگتا ہے اور ان دونوں کاموں کے واسطے اس میں مقبولیت کی صفت ناگزیر ہے۔ سونا جس کی مقبولیت عالمگیر ہے بطریق احسن ان دونوں کاموں کو سرانجام دے رہا ہے۔ اب رہے زر کے باقی دو کام کہ وہ خزینۃ القدر بھی بنتا ہے اور اسکے حوالے سے مدتوں پہلے بیشمار مستقبل داد و ستد قرار پاتے ہیں ان کے واسطے زر میں ثبات قدر کی صفت درکار ہے۔ یعنی اس کی قدر ہمیشہ یکساں رہے۔ اس میں کوئی کمی بیشی نمودار نہ ہو۔ ایک روپے کی قدر آج بھی وہی ہو جو دس بیس سال قبل تھی اور آئندہ بھی وہی برقرار رہے۔

ذیل کی تفصیل سے واضح ہوگا کہ اگرچہ مقابلۃً زر طلائی میں ثبات قدر کی صفت بدرجۂ اعلیٰ پائی جاتی ہے لیکن پھر بھی اس کی قدر کو کامل ثبات حاصل نہیں، اس میں ردّ و بدل ممکن ہے، بلکہ عرصے سے مسلسل تخفیف جاری ہے۔ البتہ یہ غنیمت ہے کہ تبدیلی اس قدر آہستگی سے عمل میں آتی ہے کہ کہیں سالہا سال بعد اس کا اثر قابل لحاظ محسوس ہوتا ہے۔ پس بلحاظ دو چار سال کے تو زر طلائی کو ثابت القدر شمار کرنا کچھ مضائقہ نہیں، لیکن دس بیس برس کے عرصے میں اس کی قدر پر عدم ثبات کا نقص ضرور عائد ہوتا ہے اور اسمیں تغیر نمایاں ہو جاتا ہے۔ البتہ یہ مسلم ہے کہ زر طلا کو جس حد تک بھی ثبات قدر

حصہ چہارم
باب بست و ہفتم

حاصل ہے کسی دوسری چیز کو اتنا ہی حاصل ہونا دشوار ہے۔

قیمت اشیا اور قدر زر کا تعلق۔

۲- اصطلاح قدر کا مفہوم اس سے قبل مسئلہ قیمت کی بحث میں بیان ہو چکا ہے۔ کسی چیز کی قدر سے مراد دوسری چیزوں کی وہ مقداریں ہیں جو اسکے مبادلے میں دستیاب ہو سکیں: مثلاً اگر دس سیر گیہوں، چھ سیر دودھ، چار سیر شکر اور سیر بھر گھی کا ایک دوسرے سے مبادلہ ہو سکے تو یہ سب آپس میں ایک دوسرے کی قدر شمار ہوں گے۔ لیکن زر کی وہ مقدار جو مبادلے میں لی دی جائے اصطلاحاً اس چیز کی قیمت کہلائے گی۔ مثلاً اگر مذکورۂ بالا اشیا میں سے ہر ایک کا ایک روپے سے مبادلہ ہو سکے تو روپیہ ان میں سے ہر ایک کی قیمت شمار ہوگا۔ گویا کسی چیز کی قیمت اس کی وہ قدر ہے جو بمعیار زر قرار پائے جبکہ کسی چیز کا زر سے مبادلہ ہو۔ زر تو اس چیز کی قیمت کہلایا، لیکن وہ چیز بحوالہ زر کیا کہلانی چاہیئے؟ اس کو بھی اصطلاحاً قدرِ زر سے تعبیر کریں گے۔ مثلاً اگر گیہوں کا نرخ ۴ روپے من ہو تو ۴ روپے ایک من کی قیمت کہلائیں گے اور ایک من چار روپے کی قدر شمار ہوگا۔ اب قیمت اشیاء اور قدر زر کے تعلق پر غور کیجیئے! جب چیزیں ارزاں ہوں گی یعنی ان کی جو پہلے قیمت مقرر تھی وہ قیمت گھٹے گی تو زر کی قدر میں اضافہ ہوگا۔ اس کے برعکس جب چیزیں گراں ہوں یعنی ان کی قیمت میں اضافہ ہو تو زر کی قدر گھٹ جائے گی۔ اوپر کی مثال میں ایک من گیہوں کی قیمت ۴ روپے اور ۴ روپے کی قدر ایک من گیہوں تھے، فرض کرو کہ گیہوں ارزاں ہو کر ۴ روپے کی بجائے ۳ روپے من فروخت ہونے لگیں تو اب تین روپے کی وہی قدر ہوئی جو پہلے ۴ روپے کی تھی؛ یعنی ایک من گیہوں اور موجودہ چار روپے کی قدر بجائے ایک من کے ۱⅓ من ہوگی۔ گویا ارزانی کی بدولت قدرِ زر میں ۳۳ فی صدی اضافہ نمودار ہو گیا۔ اور اگر گیہوں گراں ہو کر ۵ روپے من فروخت ہوں تو موجودہ ۵ روپے سابق ۴ روپے کے ہم قدر ہوں گے اور موجودہ ۴ روپے کی قدر ⅘ من یعنی ۳۲ سیر گیہوں رہ جائیں گے گویا کہ گرانی کے ہاتھوں قدرِ زر ۲۰ صدی گھٹ جائے گی۔ پس ثابت ہوا کہ قیمت اشیا اور قدر زر کے باہم نسبت معکوس قائم ہے؛ ایک کے گھٹنے بڑھنے سے

دوسری میں اضافہ و تخفیف پیدا ہو جاتی ہے۔ یہ دونوں گویا ایک ترازو کے دو پلڑے ہیں ایک کے جھکنے سے دوسرے کا چڑھنا لازمی ہے اور چڑھنے سے جھکنا ؛

آج کل بیشمار چیزوں کی خرید و فروخت جاری ہے انکی قیمتوں میں لگاتار عارضی اور دیرپا تغیر و تبدل ہوتے رہتے ہیں کبھی ارزانی یا گرانی صرف چند روز یا ہفتوں کے لیے نمودار ہوتی ہے تو کبھی برسوں قائم رہتی ہے اور پھر یہ نہیں کہ ایک وقت کل چیزوں کی قیمت میں ایک ہی تبدیلی نمودار ہو بلکہ سینکڑوں ارزاں ہوتی ہیں تو ہزاروں گراں اور سینکڑوں گراں تو ہزاروں ارزاں۔ غرض کہ قیمت اشیا کی تبدیلیاں حدّ و حساب سے باہر ہیں؛ اور ہر ایسی تبدیلی سے قدر زر میں تبدیلی معکوس لازم آتی ہے: گویا گرانی و ارزانی سے قدرِ زر میں بھی بیشمار تخفیف اور اضافے نمودار ہوتے رہتے ہیں۔ ہر ایک چیز کے جداگانہ حوالے سے قدر زر کی حالت مختلف نظر آئیگی، کہیں اضافہ اور کہیں تخفیف اور پھر ان کے بیشمار مدارج۔ اور جب چیزیں کثیر التعداد ہوں تو قدر زر کی مجموعی حالت کا پتا پانا اہتمام طلب ہے۔ قدر زر کے تخمینہ کرنے کا طریق ہم مختصراً بیان کرتے ہیں :-

۴۔ کسی معاملے کے متعلق اعداد و شمار فراہم کرکے ان کے اوسط اور تخمینے نکالنا اور معاشی قوانین و اصول ان کے ذریعے سے تحقیق کرانا یا جانچنا ایک نہایت وسیع اور مہارت طلب معاشی فن ہے جس کو انگریزی میں اسٹے ٹسٹکس کہتے ہیں۔ اس کا اردو نام **علم الاعداد** ناموزوں نہ ہوگا؛

اس کام کے واسطے کل ترقی یافتہ ممالک میں خاص محکمے قائم ہیں؛ قیمت، اجرت، پیداوار، درآمد، برآمد، اور ایسے ہی کل ضروری معاملات کے متعلق اعداد و شمار تیار کراکے محفوظ رکھے جاتے ہیں اور پھر ان سے کام لیکر نہایت ضروری اور نتیجہ خیز معلومات حاصل کی جاتی ہیں۔ ہندوستان میں یوں تو مدت سے یہ کام تھوڑا بہت جاری ہے لیکن کچھ عرصہ ہوا کہ پورے اہتمام کے ساتھ ایک جدا محکمہ قائم کردیا گیا ہے جو وقتاً فوقتاً عوام کی آگاہی کے واسطے اپنی تحقیقات کی مفصل رپورٹ شائع کرتا رہتا ہے۔ اس فن کے بہت سے اصول و قواعد ہیں اور ان میں سے اکثر تفصیل طلب ہیں: چنانچہ ان کے متعلق جداگانہ کتابیں موجود ہیں، بوجہ

قلت گنجائش ہم انکے مختصر بیان سے بھی معذور ہیں یہاں صرف ایک خاص چیز انڈکس نمبر کی تشریح مقصود ہے جس کے ذریعے سے ہر قسم کی تبدیلیوں کا باآسانی پتا چل جاتا ہے۔ اس کے بنانے کے اصول و قواعد بھی بجائے خود بہت کچھ بحث طلب ہیں جن کو ہم قلم انداز کرتے ہیں، یہاں پر انڈکس نمبر کی ایک سادہ مثال پیش کی جاتی ہے جس میں قدر زر کا مجموعی تغیر و تبدل صاف نظر آجائے گا:

فرض کرو ہم کو یہ دریافت کرنا مقصود ہے کہ گزشتہ ۱۵ سال کے اندر قدر زر میں کیا تبدیلی نمودار ہوئی۔ بطریق ذیل ایک انڈکس نمبر تیار کرنے پر یہ امر قابل اطمینان حد تک تحقیق ہو جائے گا۔ چند ایسی چیزیں جن کی طلب عام ہو مثلاً گیہوں، روئی، شکر، نمک، گوشت، گھی لو۔ سنہ ۱۹۰۰ء میں ان کی قیمت کا جو جو اوسط رہا ہو اس کو ۱۰۰، ۱۰۰ فرض کرو۔ اس کے بعد سنہ ۱۹۱۵ء میں ان کی قیمتوں کا جدا جدا اوسط لو۔ سنہ ۱۹۰۰ء کی قیمتوں کے اوسط کا سنہ ۱۹۱۵ء کے اوسطوں سے مقابلہ کرو، اور چونکہ اوسط اول الذکر ۱۰۰، ۱۰۰ فرض کئے جا چکے ہیں آخر الذکر اوسطوں کو انکے حوالے سے بطریق فی صدی ظاہر کرو: مثلاً گیہوں کی قیمت کا اوسط سنہ ۱۹۰۰ء میں ۴ روپے من تھا جو کہ ۱۰۰ فرض کر لیا گیا تو اگر گیہوں کی قیمت کا اوسط سنہ ۱۹۱۵ء میں ۵ روپے من ہو تو پہلے اوسط کے حوالے سے دوسرا اوسط ۱۲۵ فی صدی شمار ہوگا؛ اور اگر سنہ ۱۹۱۵ء میں اوسط ۳ روپے من رہ جائے تو وہ ۷۵ فی صدی دکھایا جائے گا: یہی طریق دوسری چیزوں کے اوسطوں کے مقابلے میں برتا جائے گا۔ فرض کرو کہ نتیجہ حسب ذیل ہی نکلے:-

	سنہ ۱۹۰۰ء	سنہ ۱۹۱۵ء
گیہوں	۱۰۰	۱۳۰
روئی	۱۰۰	۱۴۰
شکر	۱۰۰	۱۲۵
نمک	۱۰۰	۹۰
گوشت	۱۰۰	۹۵
گھی	۱۰۰	۱۲۰
	۶۰۰	۷۰۰

دونوں سال کے اوسطوں کے مجموعوں کا مقابلہ کرنے سے واضح ہوگا کہ قیمت میں بقدر (۷/۶ - ۱) = ۱/۶ یا ۱۶ ۲/۳ فی صدی اضافہ ہوگیا اور قدر روپیہ میں (۱ - ۶/۷) = ۱/۷ یا ۱۴ ۲/۷ فی صدی تخفیف ہوگئی۔

لیکن صاف ظاہر ہے کہ مذکورۂ بالا اشیاء میں مقابلۃً بعض کی طلب زیادہ ہے اور بعض کی کم: مثلاً گیہوں دس لاکھ روپے کے فروخت ہوں، روئی ۷ لاکھ کی، شکر، گھی، گوشت، اور نمک علی الترتیب ۵، ۴، ۳، اور ایک لاکھ کے۔ ان کی قیمتوں کی باہمی نسبت ان کا وزن کہلاتی ہے: مثلاً نمک ایک لاکھ کا فروخت ہوا؛ اب اگر اس کا وزن ایک فرض کیا جائے تو گیہوں، روئی، شکر، گھی اور گوشت کے وزن علی الترتیب ۱۰، ۷، ۵، ۴ اور ۳ ہوگئے۔ اب ان میں سے ہر ایک کے وزن کو اس کے ۱۹۱۵ء کی قیمت کے اوسط سے ضرب دو اور حاصل ضربوں کے مجموعے کو ان وزنوں کے حاصل جمع سے تقسیم کردو تو حاصل تقسیم ۱۹۱۵ء کی قیمتوں کا مجموعی اوسط ہوگا۔ اور یہ اوسط پہلی مثال کے اوسط سے زیادہ صحیح ہوگا۔

	۱۹۱۵ء	وزن	حاصل ضرب
گیہوں	۱۳۰	۱۰	۱۳۰۰
روئی	۱۴۰	۷	۹۸۰
شکر	۱۲۵	۵	۶۲۵
نمک	۹۰	۱	۹۰
گوشت	۹۵	۳	۲۸۵
گھی	۱۲۰	۴	۴۸۰
		۳۰	۳۷۶۰

۱۰۰ کی بجائے قیمت اب ۳۷۶۰/۳۰ یا ۱۲۵ ہوگئی گویا اس میں ۲۵ فیصدی اضافہ ہوا پس قدر روپے میں ۲۰ فی صدی تخفیف ہوگئی۔

مثال دوم میں وزن سے کام لیا گیا لہٰذا اس کے مجموعی اوسط اصطلاحاً وزن شدہ اور مثال اول کے غیر وزن شدہ اوسط کہلاتے ہیں۔ ان اوسطوں کو

حصہ چہارم
باب بست و ہفتم

بغرض یاد دہانی ہم پھر پیش کرتے ہیں :-

مطابق غیر وزن شدہ اوسط، اضافۂ قیمت ۱۲ ۲/۳ تخفیف قدر روپیہ ۱۴ ۱/۲ فی صدی۔

مطابق وزن شدہ اوسط، اضافہ قیمت ۲۵ تخفیف قدر روپیہ ۲۰ فی صدی یہی اوسط زیادہ صحیح مانے جاتے ہیں ؂

یہ تو انڈکس نمبر کی ایک سادہ مثال ہے ان کے بنانے میں بہت کچھ احتیاطیں اور قاعدے برتے جاتے ہیں جن کی تفصیل کی یہاں گنجائش نہیں۔ اوّل تو جن چیزوں کے اعداد و شمار لیئے جائیں ان کا انتخاب، دوم اعداد و شمار معلوم کرنے کے ذرائع، سوم جس وقت کے متعلق اعداد و شمار لیئے جائیں اس کا تعین، چہارم ان کے اوسط نکالنے کے طریق، اور ایسے بہت سے مسائل ہیں جن کا لحاظ کرنا ضروری بھی اور دشوار بھی۔ بہرحال عمدہ انڈکس نمبر تیار کرنا دشوار کام ضرور ہے لیکن جب کوئی ایسا انڈکس نمبر تیار ہوجاتا ہے تو اس سے اگر مکمل طور پر نہیں تو کم از کم نہایت قابل اطمینان حد تک تبدیلی مطلوبہ کا صاف پتا چل جاتا ہے۔ آج کل اجرت، قیمت، عمر، امراض وغیرہ کے متعلق انڈکس نمبر شائع کئے جاتے ہیں ؂

مسئلۂ مقدار زر

۴۔ بہرحال قیمت اشیا میں جو کچھ کمی بیشی اور ساتھ ہی ساتھ اس کے برعکس قدر زر میں جو اضافہ اور تخفیف ہوتی ہے انڈکس نمبر کے ذریعے سے اس کا مجموعی اوسط دریافت ہوسکتا ہے، جیسا کہ ابھی مثال دوم میں اضافہ قیمت کا اوسط ۲۵ فی صدی اور لہٰذا قدر زر کی تخفیف کا اوسط ۲۰ فی صدی نکلا۔ یوں فرداً فرداً چیزیں گراں بھی ہوتی رہتی ہیں اور ارزاں بھی۔ لیکن تحقیق طور پر معلوم ہوا کہ بحیثیت مجموعی ہر ملک میں گرانی بڑھ رہی ہے اور زر کی قدر گھٹتی جاتی ہے۔ اب ایک دشوار سوال پیدا ہوتا ہے کہ آخر اس عام تبدیلی کے اسباب کیا ہیں؟ اس مسئلے پر بہت ردّ و قدح اور موشگافیاں ہوچکی ہیں، موجودہ عالمگیر گرانی کے اسباب چند در چند ہیں جن میں سے اکثر ہندوستانی گرانی کے تحت میں ہم آگے چل کر بیان کریں گے یہاں ان میں سے صرف ایک یعنی

مقدار زر کا اثر واضح کرنا مطلوب ہے۔ چونکہ زر معیار قدر کہلاتا ہے اور ہر معیار مقرر و معین ہوتا ہے لہذا گز کی لمبائی یا من کے وزن کی مانند زر کی قدر بھی ہم معین خیال کرتے ہیں۔ لیکن یہ ایک مغالطہ ہے، غور کرو تو معلوم ہوگا کہ منجملہ ان بے شمار چیزوں کے جن کا باہمی مبادلہ ہوتا ہے زر بھی ایک چیز ہے، اس میں فرق صرف اس قدر ہے کہ لوگ مبادلے میں اس کو بلا عذر و حجت قبول کر لیتے ہیں۔ لیکن قدر و قیمت زر کی بھی اسی طرح قانون طلب و رسد کی پابند ہے جیسے اور کل چیزوں کی؛ یعنی زر کی مقدار بڑھنے سے اس کی قدر گھٹتی ہے اور مقدار گھٹنے سے قدر بڑھتی ہے۔ چنانچہ اگر کسی ملک کے زر کی مقدار دو گنی سہ گنی کر دی جائے تو اس کی قدر میں بین تخفیف مثلاً ۲۰ یا ۳۰ فی صدی نمایاں ہوگی۔ چنانچہ زر کی تاریخ میں ایسے مستند واقعات موجود ہیں کہ ادھر زر کی مقدار بڑھی ادھر اس کی قدر گھٹی یعنی کثرتِ زر گرانی کا باعث ہو جاتی ہے۔ اس پیچیدہ واقعے کی ایک سادہ مثال یہ سمجھنی چاہیے کہ کسی شخص کے پاس روپیہ جتنا زیادہ ہوتا ہے اس کی نظر میں روپے کی قدر کم ہو جاتی ہے اور چیزیں خریدنے میں بطور قیمت روپے کی زیادہ مقدار ادا کرنے میں اس کو کوئی بار محسوس نہیں ہوتا۔ چنانچہ ترقی یافتہ ممالک کی یہی حالت ہے، وہاں چیزوں کے نرخ بھی اعلیٰ ہیں، معلوم ہوتا ہے کہ ان کا قحط پڑ رہا ہے، اور پھر لوگ بکثرت ان کو خرید بھی سکتے ہیں گویا کہ وہ ارزاں ہیں۔ اس کے برعکس پس ماندہ ممالک میں چیزوں کے نرخ مقابلتہً ادنیٰ بھی ہوں تو لوگ ان سے محروم رہتے ہیں۔ یورپ اور امریکا کی زندگی ہم کو اپنے قدر زر کے معیار سے نہایت گراں مایہ نظر آتی ہے لیکن ان ممالک کے باشندے اس کو سبک محسوس کرتے ہیں۔ وجہ وہی ہے کہ ان کی نظر میں زر کی قدر کم ہے اور کم ہونے کا باعث زر کی کثرت ہے۔

یہ واقعہ کہ زر کی مقدار گھٹنے بڑھنے سے اس کی قدر میں کمی بیشی ہوتی ہے اصطلاحاً مسئلۂ مقدارِ زر سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ قدر زر کا گھٹنا بڑھنا تو عام مشاہدہ ہے لیکن زر چونکہ معیار قدر مانا جاتا ہے زر کی قدر معین خیال کر کے لوگ ہر ایک تبادلۂ چیز کی قیمت سے منسوب کر دیتے ہیں۔ فرض کرو کہ ایک درخت گز بھر

بلند ہے اور کچھ عرصے بعد ناپ میں وہ دو گز نکلے تو اس تبدیلی کی دو صورتیں ہو سکتی ہیں یا تو گز اپنی سابق حالت پر قائم ہے اور درخت کی بلندی دوگنی ہو گئی یا درخت کی بلندی تو اب بھی وہی ہے جو پہلے تھی صرف گز سکڑ کر نصف لمبا رہ گیا اور جو بلندی پہلے ایک گز معلوم ہوتی تھی اب دو گز معلوم ہونے لگی۔ ایسا ہی فرض کرو! کسی شخص کا وزن من بھر ہے اب اگر من تو وہی چالیس سیر وزنی رہے لیکن اس شخص کا وزن دو من نکلے تو یقیناً اس کے وزن میں یک چند اضافہ ہو گیا ہو گا! لیکن اگر خود من گھٹ کر صرف ۲۰ سیر وزنی ہو جائے تو بھی وہ شخص دو من وزنی معلوم ہو گا اگرچہ اس کے وزن میں کوئی اضافہ نہیں ہوا صرف معیار وزن گھٹ گیا۔ لمبائی اور وزن کے معیار تو معین ہیں گز ہمیشہ ۳۶ انچ لانبا ہو گا اور من ۴۰ سیر وزنی! لیکن اگر یہ ممکن ہو کہ گز کبھی پھیل کر ۴۰ انچ ہو جائے اور کبھی سکڑ کر صرف ۳۰ انچ رہ جائے تو پھر چیزوں کی لمبائی میں جو فرق نمودار ہو اس کا اصلی باعث دریافت کرنا کس قدر دشوار ہو گا! معیار قدر یعنی زر کا بعینہ یہی حال ہے۔ ارزانی یا گرانی کبھی تو قیمت اشیا کے تغیر و تبادل سے نمودار ہوتی ہے اور کبھی محض قدر زر کے گھٹنے بڑھنے سے۔ مثلاً کسی چیز کی رسد طلب سے بہت گھٹ بڑھ جائے تو وہ علی الترتیب گراں اور ارزاں فروخت ہو گی لیکن کبھی زر کی کثرت و قلت سے خود زر کی قدر میں کمی بیشی ہو جاتی ہے اور ایسا معلوم ہوتا ہے کہ چیزیں ارزاں و گراں ہو گئیں۔ چونکہ قیمت اشیا اور قدر زر میں نسبت معکوس ہے کسی ایک کی تبدیلی سے دوسرے میں بھی تبدیلی نظر آنے لگتی ہے۔ لیکن یہ دریافت کرنا کہ تبدیلی درحقیقت کس جانب سے نمودار ہوئی دشوار کام ہے۔ زر چونکہ معیار ہے اور معیار ہمیشہ مقرر ہوتا ہے اضافہ و تخفیف قیمت کو لوگ عموماً چیزوں کی قلت و کثرت کا نتیجہ قرار دے دیتے ہیں حالانکہ خود اس معیار میں بھی ربر کی طرح گھٹنے بڑھنے کی خاصیت موجود ہے۔ خود اس کی قلت و کثرت سے جو اس کی قدر میں کمی بیشی پیدا ہوتی ہے اس کی وجہ سے چیزیں ارزاں اور گراں فروخت ہوتی نظر آتی ہیں۔ حاصل کلام یہ کہ ارزانی و گرانی کا باعث کبھی قیمت اشیا میں مضمر ہوتا ہے اور کبھی قدر زر میں ؁

زرعی پیداوار ضرور قانون تقلیل حاصل کی تابع ہے اور مصنوعات قانون تکثیر حاصل کی پیروی کرتی ہیں۔ کبھی تو یہ چیزیں بوجہ قلت کے بہت بیش قیمت ہوجاتی ہیں ؛ مثلاً غلہ یا روئی کی فصل ماری جائے اور ان کا قحط پڑے یا جنگ کی وجہ سے کسی خاص چیز کی طلب بہت بڑھ جائے یا مصنوعات کی تیاری رک جائے۔ چنانچہ آج کل روئی چمڑے اور رنگ کی علی الترتیب یہی حالت نظر آتی ہے۔ اور کبھی چیزوں کی رسد میں کوئی تخفیف نہیں ہوتی اور نہ طلب میں کوئی خاص اضافہ اور پھر بھی عام طور پر ان کی قیمتیں چڑھنے لگتی ہیں اور لطف یہ کہ لوگ ان کو ایسی ہی سہولت سے خریدتے رہتے ہیں کہ گویا وہ ارزاں ہیں۔ یہ علامت کثرت زر کی ہے اور زر کی قدر گھٹنے سے چیزوں کی گرانی کا دھوکا ہوتا ہے۔ یورپ اور امریکا میں یہی حالت پھیلی ہوئی ہے ؛

اگر غور کرو تو زر کی مقدار بڑھنے سے اس کی قدر گھٹنے کا واقعہ قانون طلب ز رسد کا قدرتی نتیجہ ہے۔ یہ کوئی عجیب بات نہیں، لیکن اس کو سن کر لوگ اس وجہ سے چونکتے ہیں کہ وہ زر کو معیار قدر جانتے ہیں اور معیار ہمیشہ مقرر ہوتا ہے؛ مگر زر ایک عجیب معیار ہے کہ خود بھی گھٹتا بڑھتا رہتا ہے۔ اوّل اوّل اس واقعے کے سمجھنے میں لوگوں کو طرح طرح کے الجھن اور شکوک محسوس ہوئے۔ لیکن جب زر کو بھی بجائے معیار کے ایک معمولی چیز کی حیثیت سے دیکھا تو اس کی قدر کو بھی قانون طلب و رسد کا پابند پایا اور مزید براں تجربے سے ثابت ہوا کہ جب کسی ملک کے زر کی مقدار بڑھی اس کی قدر میں کم و بیش تخفیف بشکل عام اضافۂ قیمت ضرور نمودار ہوئی۔ چنانچہ اصولاً اور عملاً مقدارِ زر کا مسئلہ تحقیق ہوگیا اور اب وہ مسلم شمار ہوتا ہے ؛

چاندی سونے کی قدر قیمت

۵۔ چاندی اور بالخصوص سونے کی قدر و قیمت بہت مستقل مانی جاتی ہے؛ چنانچہ ان دھاتوں کو بطور زر استعمال کرنے کا ایک خاص سبب ان کی ثباتِ قدر و قیمت ہے۔ لیکن غور اور مشاہدے سے واضح ہوگا کہ اگرچہ بمقابلہ اور چیزوں کے ان کی قدر و قیمت میں کمتر تغیر ہوتا ہے تاہم کامل ثبات ان کو بھی میسر نہیں۔ اس میں شک نہیں کہ بیسیوں صدی سے دنیا میں چاندی سونا

فراہم ہوتا چلا آتا ہے۔ یہ دونوں دھاتیں بہت دیرپا ہیں جس کا نتیجہ یہ ہے کہ ان کی مقدار کثیر جمع ہو چکی ہے اور ہر سال کانوں سے جو نئی مقدار نکلتی ہے وہ موجودہ ذخیرے کا نہایت قلیل جزو ہوتی ہے، زیادہ سے زیادہ دو تین فی صدی: پس سالانہ رسد کا ان کی مجموعی مقدار پر کوئی قابل لحاظ اثر نہیں پڑتا۔ لیکن مثل مشہور ہے قطرہ قطرہ بہم شود دریا، دس بیس سال کے عرصے میں ان سالانہ اضافوں کی مجموعی مقدار اچھی خاصی ہو جاتی ہے۔ ساتھ ہی ساتھ طلب بھی بڑھنی ضروری ہے، لیکن تجربے سے ثابت ہوا کہ رسد کا پلہ پھر بھی بھاری رہتا ہے۔ چنانچہ قانون رسد و طلب کے مطابق ان دونوں دھاتوں کی قدر قیمت میں تخفیف ہو رہی ہے مگر کم و بیش بتدریج۔ چنانچہ چاندی کی آج جو قدر ہے امریکا دریافت ہونے کے وقت وہ اس کی چھ گنی تھی اور انقلاب فرانس تک وہ سہ گنی رہی لیکن ایک طرف تو امریکا اور آسٹریلیا کی نئی کانوں سے اس کی بڑی بڑی مقدار نکلنی شروع ہوئی اور دوسری طرف اکثر ممالک نے اس کو بطور زر قانونی استعمال کرنا ترک کر دیا: گویا اس کی مقدار بڑھی اور طلب میں خاص کمی ہوئی۔ نتیجہ یہ ہے کہ اس کی قدر میں عرصے سے مسلسل تخفیف جاری ہے۔ چاندی کی طرح سونے کی بھی امریکا اور آسٹریلیا میں نئی نئی کانیں نکلیں۔ سونے کی مقدار میں بھی اضافہ ہوا لیکن نہ اس قدر جتنا کہ چاندی میں۔ دوم یہ کہ چاندی ترک کر کے اکثر ممالک نے سونا بطور زر قانونی رائج کیا گویا سونے کی مقدار بڑھی لیکن چاندی سے کم، اور ساتھ ہی سونے کی طلب میں بھی خاص اضافہ ہوا پس قدر تو سونے کی بھی گھٹی لیکن نہ اس قدر جتنی کہ چاندی کی۔ پندرہ بیس برس کے اندر اوسطاً دس بارہ فی صدی تخفیف ہوتی رہتی ہے ٭

ترقی یافتہ ممالک میں زر مستند بطور زر قانونی رائج ہے: یعنی وہاں کے زر کی قدر فلزی اور قدر قانونی برابر ہوتی ہے۔ پس ایسے ممالک میں زر اور طلا کا بشرح معین مبادلہ ہوتا رہتا ہے: مثلاً انگلستان میں قانون ہے کہ جو شخص ایک اونس سونا دارالضرب میں داخل کرے اس کو مبادلے میں ہمیشہ تین پونڈ، ۱۷ شلنگ ۱۰½ پینس ملیں گے۔ اس سے بہت سوں کو مغالطہ ہوتا ہے کہ سونے کی قیمت مقرر ہے، اس میں کمی بیشی نہیں ہوتی اور ایک معنی میں یہ خیال صحیح بھی ہے۔ لیکن اس

تقرر قیمت کا درحقیقت مفہوم یہ ہے کہ سکّوں میں بحساب ۳ پونڈ، ۱۷ شلنگ ۱۰½ پنس فی اونس سونا صرف ہوتا ہے: پس اگر کوئی چاہے تو سونا دیکر اس کے ہم قدر سکے لے لے؛ ۳ پونڈ، ۱۷ شلنگ ۱۰½ پینس کو ایک اونس سونے کی قیمت کی بجائے اس کے سکے سمجھنا زیادہ قرین حقیقت ہوگا۔ پس جہاں زر مستند رائج ہے وہاں سونے اور سکے میں بہت قریبی تعلق ہے جو کوئی چاہے اپنے سونے کے ہم وزن سکّے تیار کرا سکتا ہے؛ مصارف سکہ سازی برائے نام ہوں گے۔ اس صورت میں سونے اور زر کی قدر ایک سطح پر رہتی ہے اور مقدار طلا بڑھنے کا زر کی قدر پر براہ راست وہی اثر پڑتا ہے جو مقدار زر بڑھنے کا؛ اور اس کی وجہ وہی سونے کے ہم قدر سکّے بنوانے کی سہولت ہے؛

سونے کے صرف سکّے ہی نہیں ڈھلتے بلکہ اس سے بے شمار کام لئے جاتے ہیں جو حسب ذیل چاروں مدوں میں ترتیب پا سکتے ہیں:۔ دفینہ، زیور، سامان، سکے اور بنکوں کا سرمایہ محفوظ۔ سونے کے پہلے دو مصرف اس کی قدر کو گھٹنے سے روکتے ہیں لیکن سونا سکے بن کر اکثر اپنی اور زر کی قدر کم کر دیتا ہے اور سرمایہ محفوظ میں پہنچ کر تو وہ زر کی مقدار اس قدر بڑھا دیتا ہے کہ دونوں کی قدر میں کم و بیش تخفیف ہوئے بغیر کوئی چارہ نہیں؛

پس ماندہ ممالک میں اب تک سونے کی بڑی بڑی مقداریں بطور دفینہ رکھنے کا رواج ہے جس کے وجوہ کی بحث سے ہم اس وقت معذور رہیں۔ یہاں صرف یہ جتانا مقصود ہے کہ اس رواج سے اضافۂ رسد کا اثر ضعیف ہو جاتا ہے۔ سونے کی مقدار جو کان سے نکلتی ہے وہ پھر زمین میں دفن کر دی جاتی ہے اس سے کوئی کام نہیں لیا جاتا؛ گویا کہ وہ مقدار پیدا ہی نہیں ہوئی۔ البتہ جب کبھی سونا دفینوں سے نکلے گا تو اس کا نتیجہ ضرور بشکل اضافۂ رسد نظر آئے گا۔ سونے کا زیور اور سامان بھی بکثرت تیار ہوتا ہے، اس کا اثر اضافۂ طلب ہے جو سونے کی قدر گھٹنے سے روکتا ہے۔ مشرقی ممالک میں خاص طور سے سونا بطور دفینہ و زیور استعمال ہوتا ہے، یورپ اور امریکا والے سونے کو دفینوں میں نہیں ڈالتے لیکن اس سے زیور اور سامان ضرور تیار کرتے ہیں۔ ان دونوں استعمالوں نے رسد گھٹا کر

اور طلب بڑھا کر سونے کی قدر بہت کچھ سنبھال رکھی ہے۔ اگر سونے سے یہ کام نہ لیے جاتے تو اس کی قدر بہت زیادہ گھٹ چکی ہوتی۔ جوں ہی امریکا میں نئی کانوں سے سونا نکلنا شروع ہوا کیپ آف گڈ ہوپ ہو کر یورپ و امریکا سے ہندوستان آنے کا راستہ دریافت ہوا۔ ان دھاتوں کی ہندوستان میں بہت مانگ تھی اور ان سے بیشتر وہی دو کام لیے جاتے ہیں جو اوپر بیان ہوئے۔ پس مدتوں یورپ والے امریکا سے دھاتیں ہندوستان بھیجتے اور ہندوستان کی پیداوار معاوضے میں لیتے رہے۔ اگر نئے سونے چاندی کی ایک مقدار کثیر ہندوستان یوں جذب نہ کرتا تو یورپ و امریکا میں اس کی قدر خدا جانے کس قدر کم ہو جاتی۔ طلا جذب کرنے کی خاصیت اب تک ہندوستان میں نمایاں ہے، تخمینہ کیا گیا ہے کہ سنہ ۱۸۹۰ء اور سنہ ۱۹۱۱ء کے درمیان گزشتہ ۱۴ برس کے اندر ہندوستان نے بشکل دفینہ و زیور و سامان تقریباً دو ارب روپیہ قیمتی سونا جذب کیا؛ اور یہ مقدار اسی عرصے میں نکلے ہوئے سونے کی مجموعی مقدار کی ۱۵ فی صدی ہے۔ اس سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ پیداوار کا کس قدر حصہ اس طرح پر کل ممالک میں جذب ہو جاتا ہوگا! تخمینہ کیا گیا کہ سنہ ۱۹۰۷ء میں سالانہ پیداوار کا ایک تہائی سونا صرف زیور اور سامان میں صرف ہوا اور دفینے جدا رہے۔ ایک اور تخمینے سے پتا چلتا ہے کہ سنہ ۱۸۹۰ء اور سنہ ۱۹۱۰ء کے درمیان گزشتہ ۲۱ سال میں امریکا، یورپ اور ہندوستان میں جس قدر سونا بڑھا اس میں سے $\frac{3}{5}$ دفینوں اور زیور میں جذب ہو گیا، باقی سکوں اور سرمایۂ محفوظ میں کام آیا؛

رسد و طلب زر

۶۔ سونا صرف ہونے کی دو مدیں یعنی دفینہ اور زیور و سامان سونے کی رسد کا اثر ضعیف کر کے اور طلب بڑھا کر اس کی قدر میں تخفیف ہونے سے روکتی ہیں۔ لیکن اس کے باقی دو مصرف یعنی زر اور سرمایۂ محفوظ کا سونے اور خود زر کی قدر پر کیا اثر پڑتا ہے اس کی اب ہم تشریح کرتے ہیں۔ کچھ لوگ جن کو کاروبار چلانے کے واسطے زر درکار ہے سونے کے سکے سرکاری دار الضرب میں ڈھلوا لیتے ہیں: یعنی سونا داخل کر کے بشرح معین سکے لے لیتے ہیں۔ مثلاً انگلستان میں ایک اونس سونے کے ۳ پونڈ، ۱۷ شلنگ، $10\frac{1}{2}$ پینس ملتے ہیں،

جب کاروبار کی گرم بازاری ہوتی ہے خرید و فروخت کے واسطے زیادہ زر کی ضرورت محسوس ہوتی ہے اور سونے کی ایک مقدار زر کی شکل اختیار کر لیتی ہے ؎

مقدار زر بڑھنے کی ایک شکل تو اوپر بیان ہوئی، لیکن جب سے بنک قائم ہوئے اور نوٹ اور چیک نے رواج پایا اضافۂ زر میں بیحد سہولت ہوگئی۔ صرف بقدر ۲۰ یا ۳۰ فی صدی سونا بطور سرمایہ محفوظ رکھا اور نوٹ یا چیک جاری کر دیے اور ان کے اجرا کا وہی اثر پڑتا ہے جو خود زر فلزی کے بڑھنے کا۔ اس طرح پر سونے سے دو چند سہ چند مقدار زر کا کام لیا جاتا ہے۔ اس واقعے کی ہم اس سے قبل تشریح کر چکے ہیں جس کے اعادے کی یہاں ضرورت نہیں۔ نہایت معتبر تخمینوں سے پتا چلتا ہے کہ محض اعتبار نے زر کی مقدار سہ چند چہار چند بڑھا رکھی ہے، یعنی سرمایۂ محفوظ کا ایک روپیہ تین چار کا کام دے رہا ہے۔ اور تخمینہ کیا گیا ہے کہ دسمبر ۱۹۱۰ء میں ۱۳ ارب روپے قیمتی سونا یورپ اور امریکا کے بنکوں میں بطور سرمایہ محفوظ موجود تھا، اس سے اضافہ زر کا اندازہ کرنا دشوار نہیں۔ اگر چیک اور نوٹ کے ذریعے سے زر کی مقدار نہ بڑھائی جاتی تو غالباً زر فلزی موجودہ کاروبار چلانے کے واسطے ناکافی ثابت ہوتا اور باوجود ہزار اضافے کے اگر اس کی قلت رہتی اور قدر میں اضافہ ہوتا تو عجب نہ تھا ؎

تخمینہ کیا گیا ہے کہ ۱۹۰۷ء میں صرف انگلستان، فرانس، جرمنی، امریکا اور ہندوستان کے حساب گھروں میں تقریباً سوا سات کھرب روپے کا لین دین طے ہوا، اس سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ دنیا میں کاروبار کس وسیع پیمانے پر چل رہا ہے۔ بنک کے بیان میں واضح ہو چکا ہے کہ حساب گھروں میں ایک پیسہ ادا اور وصول کرنے کی نوبت نہیں آتی سب داد و ستد چیک کے ذریعے سے عمل میں آتی ہے۔ اب غور کرنا چاہیے کہ محض اعتبار کی بنا پر بنک تھوڑے سے سرمایۂ محفوظ سے کیسے بڑے بڑے کام لے رہے ہیں۔ اور اگر یہ طریق اختیار نہ کیا جاتا تو زر فلزی کی اس قدر زیادہ مقدار درکار ہوتی کہ اس کا مہیا ہونا دشوار تھا؛ اور اس کی کثرت سے قدر گھٹنے کا تو ذکر ہی کیا ہے۔ اور جب زر کی کافی مقدار دستیاب نہ ہوتی تو

کاروبار کو موجودہ عروج میسر آنا محال تھا۔ اور بفرض محال اگر کافی مقدار موجود بھی ہوتی تو اس قدر کثیر مقدار میں زر فلزی کا استعمال نہایت تکلیف دہ بلکہ کاروبار میں حارج ثابت ہوتا۔ اب اس معاشی مقولے کا مفہوم سمجھنا دشوار نہ ہوگا کہ کاروبار کی موجودہ ترقی کا راز اعتبار میں مضمر ہے ؀

اوپر کی بحث سے واضح ہوا کہ زر کی مقدار بشکل سکہ اس قدر بڑھنی محال تھی جتنی کہ بوجہ کثرت اس کی قدر گھٹ سکتی تھی۔ صرف جدید طریق اعتبار نے نوٹ اور چیک کے ذریعے سے اضافہ زر کی گنجائش اس قدر بڑھا دی ہے کہ باوجود جذب طلا و ترقی کاروبار زر کی قدر میں بوجہ کثرت بتدریج تخفیف ہو رہی ہے ؀

مذکورۂ بالا دو صورتوں کے علاوہ اضافۂ زر کی ایک صورت اور بھی ہے۔ زر جس قدر جلد جلد دست بدست پھرے گا، ایسا معلوم ہوگا کہ گویا اس کی مقدار زیادہ ہے: مثلاً کوئی ریل گاڑی دو اسٹیشنوں کے درمیان آتے جاتے دن میں دو مرتبہ گزرے۔ اب اگر اس کی رفتار دوگنی کر دی جائے اور دو مرتبہ کی بجائے دن میں وہ چار مرتبہ گزرنے لگے تو نتیجہ وہی نکلے گا کہ گویا ایک کی بجائے دو ریل گاڑیاں چلتی ہیں۔ بعینہٖ یہی حال زر کا سمجھنا چاہیئے۔ کاروبار میں زر کی گردش جس قدر تیز ہوگی اسی قدر وہ زیادہ مقدار کا کام سرانجام دے گا۔ اس کے برعکس اگر زر مدتوں جا بجا پڑا رہے اور اس سے کاروبار میں کام نہ لیا جائے تو اس کا وہی اثر محسوس ہوگا جیسا کہ مقدار گھٹنے کا۔ زر کے جلد جلد گردش کرنے کی حالت اصطلاحاً کارکردگی زر سے تعبیر کی جاتی ہے۔ زر میں جس قدر کارکردگی اعلیٰ ہوگی اسی سے اسی قدر بڑی مقدار کا کام نکلے گا گویا کارکردگی زر سے وہی نتیجہ نکلتا ہے جو زر کی مقدار بڑھانے سے ؀

اوپر کی بحث سے واضح ہوا ہوگا کہ اضافۂ زر کی تین صورتیں ہیں :۔
سونے کی نئی نئی مقدار زر کی شکل میں لائی جائے، اعتبار کی بنا پر نوٹ اور چیک کے ذریعے سے زر کی مقدار بڑھائی جائے، اور زر کی کارکردگی کو ترقی دے کر وہی نتیجہ حاصل کیا جائے جو زر کی مقدار بڑھانے سے حاصل ہوتا ہے ؀

رسد زر کی تین صورتیں تو معلوم ہو گئیں، اب طلب زر کی مدوں کو لیجئے!—
زر کا پہلا کام آلہ مبادلہ ہے: یعنی اسکی وساطت سے خرید و فروخت ہوتی ہے۔ پس
کسی ملک میں جس قدر آبادی زیادہ ہو گی اور جس قدر کاروبار بکثرت جاری ہوگا
اسی قدر زر کی زیادہ مقدار درکار ہو گی۔ اب تک کوئی ایسا اصول اور طریق
دریافت نہ ہو سکا کہ کسی ملک کے واسطے زر کی جس قدر مقدار مناسب ہو
ٹھیک اندازہ کر کے اس کو مقرر کیا جا سکے۔ جب خرید و فروخت کے واسطے زر کی
موجودہ مقدار ناکافی ثابت ہوتی ہے تو لوگ اس کی مقدار بڑھانی شروع کر دیتے
ہیں، اور خصوصاً نوٹ اور چک کے ذریعے سے بوجہ سہولت و فوری منفعت
کبھی کبھی زر کی مقدار حد اعتدال سے بہت زیادہ بڑھا دی جاتی ہے۔ اسی اندیشے
سے اجرائے زر کاغذی پر خاص قانونی نگرانی رکھی جاتی ہے۔ زر خزینۃ القدر کا بھی
کام دیتا ہے یعنی لوگ اس کو بطور اندوختہ محفوظ رکھتے ہیں تاکہ بوقت ضرورت کام
آئے۔ ایسا کل زر بقدر اپنے مجموعے کے موجودہ زر کی مقدار گھٹا دیتا ہے یعنی جبتک
وہ کام میں نہ لایا جائے زر کی قدر پر اس کی موجودگی کا کوئی اثر نہیں پڑتا۔ مثلاً
ہندوستان میں کل پچاس کروڑ روپیہ موجود ہو جس میں سے ۲۰ کروڑ مدفون ہو اور
تیس کروڑ کاروبار میں چلتا ہو، روپے کی قدر پر اس تیس کروڑ کا اثر پڑے گا؛ باقی بیس کروڑ
جبتک مدفون ہے بلحاظ اس اثر کے اس کا ہونا نہ ہونا برابر ہے۔ البتہ جب وہ دفینوں
سے نکلیگا تو ضرور روپے کی قدر پر اثر ڈالیگا۔ مشرقی ممالک میں ابتک زر سے خاص طور
پر خزینۃ القدر کا کام لیا جاتا ہے۔ خود ہندوستان میں زر کی مقدار کثیر دفینوں میں مقید
ہے اور رہتی رہتی ہے؛ البتہ اب کچھ عرصے سے لوگوں میں شوق پیدا ہوا ہے کہ اپنے اندوختوں کو
بنک میں داخل کریں یا بطور خرید حصص کاروبار میں لگا دیں۔ جوں جوں زر دفینوں
سے باہر آئیگا اس کی مقدار بڑھے گی اور قدر میں کم و بیش تخفیف ہو گی ؂
زر کی رسد و طلب کی مختصر تشریح کے بعد؛ یہ جتانا مقصود ہے کہ زر کی
قدر بھی مثل اور چیزوں کی قدر کے رسد و طلب کے باہمی تعلق سے قرار پاتی ہے۔
یہ ضرور نہیں کہ ہر اضافۂ رسد کے بعد زر کی قدر گھٹے۔ اگر رسد کے ساتھ ساتھ طلب
میں بھی برابر یا زیادہ اضافہ ہو تو گھٹنے کی بجائے یا تو قدر زیادہ برقرار رہے گی یا

الٹی اور بڑھ جائے گی۔ اس کے برعکس اگر رسد برقرار رہے لیکن طلب میں کسی وجہ سے کمی آجائے تب بھی قدر میں تخفیف ہو جائے گی۔ چنانچہ زر کی تاریخ میں ایسے واقعات موجود ہیں کہ کاروبار کے عروج کے ساتھ زر کی مقدار بھی بڑھی لیکن اس کی قدر میں کوئی کمی نہیں آئی بلکہ الٹا اضافہ ہوا۔ لیکن جب کاروبار میں تنزل ہوا تو خود بخود بغیر مزید اضافے کے موجودہ زر کی قدر گھٹنے لگی۔ جیسا کہ اس سے قبل بھی بتایا جا چکا ہے، اگر صرف زر فلزی سے کام لیا جاتا تو موجودہ کاروبار چلانے کے لیے وہ کافی نہ ہو سکتا اور باوجود ہزار اضافہ پھر بھی زر کی قدر بڑھی چڑھی رہتی۔ لیکن خدا بھلا کرے زر کاغذی کا کہ اس نے اضافہ زر کی بہت گنجائش پیدا کر دی۔ چونکہ زر کاغذی کا اجرا سہل بھی ہے اور مفید بھی لوگ۔ اس کی مقدار بڑھانے میں حد اعتدال سے گزر جاتے تھے۔ لیکن اب ایسی قانونی پابندیاں عائد کر دی گئی ہیں کہ اس کا اجرا مناسب حدود کے اندر رہتا ہے پھر بھی رسد و طلب زر میں بالعموم ایسی نسبت رکھی جاتی ہے کہ رسد طلب کا نہ صرف ساتھ دے بلکہ کچھ پیش پیش رہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ زر کی قدر میں مسلسل مگر بتدریج تخفیف ہو رہی ہے اور بحیثیت مجموعی ایسی تخفیف ملک کے حق میں مفید ہے۔ چنانچہ اس واقعے سے ہم ابھی آگے چل کر بحث کریں گے۔

اب تک ہم نے زر طلائی سے بحث کی اور زر قانونی کو زر مستند مانا۔ یورپ اور امریکا میں تو زر کی حالت انھی مفروضات کے مطابق ہے لیکن ایشیا کے ممالک میں اب تک زر نقرئی اور وہ بھی زر مستند نہیں بلکہ زر وضعی بطور زر قانونی رائج ہے۔ خود ہندوستان کا زر قانونی چاندی کا روپیہ ہے جو سراسر زر وضعی ہے۔ اس کی قدر ذاتی قدر قانونی سے ایک ثلث گھٹی رہتی ہے: یا یوں کہئے کہ قدر ذاتی سے قدر قانونی ایک نصف زیادہ رہتی ہے۔ جیسے انگلستان کا زر مستند بشرح معیّن سونے کے مبادلے میں مل سکتا ہے: یعنی ایک اونس کے بدلے ۳ پونڈ، ۱۷ شلنگ، ۱۰½ پنس ہر وقت دار الضرب سے لیے جا سکتے ہیں۔ ہندوستان میں چاندی اور روپے کا بشرح معیّن مبادلہ نہیں ہو سکتا۔ اسی وجہ سے روپیہ کا زر وضعی ہوتا ہے۔ روپیوں کے حساب سے بھی چاندی کی قیمت گھٹتی بڑھتی رہتی ہے۔ چاندی عوام کے ہاتھوں زیور اور سامان میں کام آتی ہے۔ روپے سے اس کا

حصہ چہارم
باب بست وہفتم

براہ راست کوئی تعلق نہیں۔ عوام اپنی چاندی کے روپے نہیں ڈھلوا سکتے، روپے کا اجرا قطعاً سرکار کے ہاتھ میں ہے، وہ جب ضرورت دیکھتی ہے نئے روپے ڈھال کر دے دیتی ہے، جب چاہتی ہے نہیں دیتی۔ زر مستند کے اضافے میں جس قدر اختیار عوام کو دیگر ممالک میں ہے زر وضعی کے اضافے میں ہندوستان میں نہیں ہے۔ ان ممالک میں سکہ سازی آزاد ہے اور ہمارے ہاں مخصوص۔ اگر ہندوستان میں بھی سکہ سازی آزاد کر دی جائے تو کل لوگ اپنی اپنی چاندی کے روپے ڈھلوالیں حتیٰ کہ روپوں کی قدر اس قدر گھٹے کہ قدر قانونی اور قدر ذاتی میں کوئی فرق نہ رہے۔ اگرچہ زر فلزی کا اضافہ بالکل سرکار کے اختیار میں ہے اور زر وضعی کے ساتھ ایسا اہتمام لابد ہے لیکن نوٹ اور چک کے ذریعے سے یہاں بھی زر کی مقدار میں معقول اضافہ ہو رہا ہے اور روپے کی قدر میں تخفیف ہوتی جاتی ہے۔ ہندوستان میں جو گرانی پھیل رہی ہے اس کے اسباب و نتائج سے ہم آگے چل کر جداگانہ بحث کریں گے، یہاں صرف ہندوستان کے زر کی مثال سے چاندی اور زر نقرئی کا تعلق دکھانا مقصود تھا۔ چین کا زر قانونی بھی نقرئی ہے اور وہ بھی غالباً زر وضعی ہے؛ یورپ اور امریکا میں زر نقرئی محض بطور محدود زر قانونی رائج ہے۔

اضافہ مقدار زر کے نتائج

۷۔ یہ تو تحقیق ہو گیا کہ مثل اور چیزوں کی قدر کے زر کی قدر بھی قانون رسد وطلب کے تابع ہے، رسد وطلب زر کی مدیں بھی مختصراً واضح کر دی گئیں؛ نیز معلوم ہوا کہ زر کی رسد بالعموم طلب سے کچھ بیش بیش رہتی ہے۔ جس کا نتیجہ یہ ہے کہ زر کی قدر میں عرصے سے مسلسل مگر بتدریج تخفیف ہو رہی ہے اور بحیثیت مجموعی چیزوں کی قیمت بڑھتی معلوم ہوتی ہے کہ گویا گرانی پھیل رہی ہے۔ اب سوال پیدا ہوتا ہے کہ زر کی مقدار اس قدر بڑھانا کہ اس کی قدر گھٹنے لگے اور چیزوں کی قیمت چڑھ جائے آیا ملک کے حق میں مضر ہے یا مفید؟ بظاہر تو یہ طریق سراسر عبث ہے بلکہ خلاف عقل معلوم ہوتا ہے۔ فرض کرو کہ روپے کی مقدار دوگنی کرنے سے اس کی قدر صرف نصف رہ جائے تو اس کے یہ معنی ہوئے کہ جو کام پہلے ایک روپے سے نکلتا تھا اب دو سے نکلے گا اور سوائے اس کے کہ لوگوں کو اتنے ہی کاروبار میں زر کی دوگنی

مقدار بڑھتی پڑے اور کیا فائدہ ہوگا؟ بلکہ دو چند زر کی گراں باری سے لوگوں کو خواہ مخواہ تکلیف پہنچے گی۔ بیشک اگر زر کی طلب اس قدر محدود اور معیّن ہو کہ مقدار دوگنی کرنے سے زر کی قدر نصف رہ جائے تو ایسا اضافہ فضول بلکہ مضر ہوگا! لیکن اصلی حالت اس مفروضے کے خلاف ہے۔ ہر ترقی یافتہ ملک میں کچھ کاروبار روپیہ دستیاب نہ ہونے کی وجہ سے نیم جان پڑے رہتے ہیں لیکن جوں ہی روپیہ کی افراط ہوتی ہے وہ اسی طرح پر اٹھ کھڑے ہوتے ہیں جیسے کہ بارش ہونے سے خشک درخت پھوٹ نکلتے ہیں۔ ایسا بہت کم ممکن ہے کہ ترقی کاروبار کی گنجائش بالکل ختم ہو جائے اور زر کی طلب میں اضافہ قطعاً ممکن نہ ہو۔ اکثر واقعہ یہ ہوتا ہے کہ زر کی جدید مقدار میں سے ایک بڑا حصّہ تو نئے نئے کاروبار جاری کرنے میں صرف ہو جاتا ہے اور کچھ باقی رہ کر تخفیف قدر کا باعث ہوتا ہے۔ اس کی مثال بعینہ یوں سمجھنی چاہئے کہ بارش کا زیادہ تر پانی تو زمین میں جذب ہو کر نباتات اگاتا ہے اور کچھ سطح زمین پر بہتا پھرتا ہے۔ لیکن اگر زر کی مقدار بے حد و حساب بڑھا دیجائے تو اس کی کثرت سے کاروبار کا وہی حشر ہوگا جو پانی کے سیلاب سے زراعت کا ہوتا ہے۔ پس کاروبار کی حالت دیکھ کر اس کے مطابق زر کی مقدار بڑھانی چاہئے اور بڑھائی جاتی ہے، زر میسّر نہ آنے کی وجہ سے جو جو کاروبار رکے پڑے تھے وہ بھی جاری ہو جاتے ہیں اور اکثر قدر زر میں بھی تھوڑی بہت تخفیف نمودار ہو جاتی ہے۔ اگر اضافہ زر میں بہت زیادہ احتیاط برتی جائے تو شاید قدر میں تخفیف نہ ہو یا بہت کم ہو، لیکن جب سے نوٹ اور چیک نے زر کا اضافہ نہایت سہل بنا دیا ہے زر کی رسد طلب سے دو قدم آگے چلتی ہے، اور قدر میں تخفیف ہوتی رہتی ہے۔ مگر بتدریج نہ کہ بہت زیادہ اور دفعتہً تاکہ غیر معمولی گرانی سے عوام میں بے اطمینانی اور کاروبار میں ابتری نہ پھیلے حاصل کلام یہ کہ زر کی مقدار بڑھنے سے ترقی یافتہ ممالک میں بالعموم دو اثر نمودار ہوتے ہیں: نئے نئے کاروبار چلنے سے کاروبار ترقی پاتے ہیں اور قدر زر میں معتدل تخفیف ہو جاتی ہے۔ خود قدر کی تخفیف بشرطیکہ حد اعتدال سے تجاوز نہ کرے اور اس قدر زیادہ نہ ہو کہ ناقابل برداشت بن کر کاروبار کو درہم و برہم کردے معاشی ترقیات کی معاون ہے، اور بحیثیت مجموعی عوام کے حق میں مفید۔ چنانچہ اب ہم اسی واقعے کی تشریح کرتے ہیں:۔

اگر کسی شخص کو ایسے چار روپے دیئے جائیں جن کی قدر گھٹ کر سابق ۲ روپے کے برابر رہ گئی ہو اور پھر ایک ایسا روپیہ دیا جائے جس کی قدر بڑھ کر سابق ۲ روپے کے برابر رہ گئی ہو تو اگرچہ یہ ۴ روپے اور ایک روپیہ ہم قدر ہوں گے یعنی انکے مبادلے میں برابر برابر چیزیں مل سکے گی، اور درحقیقت لوگوں کو زر کی قدر سے غرض ہے نہ کہ مقدار سے لیکن یہ بات یقینی ہے کہ ۴ روپے ملنے سے دل کو جو خوشی حاصل ہوگی ایک روپیہ ملنے سے نہیں ہو سکتی۔ یہ کچھ طبیعت کا خاصہ معلوم ہوتا ہے کہ زر ملتے وقت قدر کا تو کچھ خیال نہیں رہتا صرف مقدار کا فوری اثر محسوس ہوتا ہے۔ سکوں کی تعداد جس قدر زیادہ ہاتھ آتی ہے پانے والا اسی قدر اپنے کو دولتمند خیال کرنے لگتا ہے۔ اگر چیزیں گراں ہوں لیکن مزدور کو اجرت میں زر کی زیادہ مقدار ملے اور چیزیں ارزاں ہوں لیکن اجرت کی مقدار کم ہو اور دونوں حالتوں میں اجرت صحیح برابر ہو تو اجرت متعارفہ کی کمی بیشی کا مزدور کی ہمت اور کوشش پر ضرور اثر پڑے گا اور مقابلۃً بحالت اوّل وہ زیادہ خوش و خرّم نظر آئے گا۔ اگرچہ زر کی قدر کم ہے لیکن اس کی مقدار کی زیادتی کی وجہ سے وہ اپنے آپ کو زیادہ آمدنی والا خیال کرے گا اور اس کے برعکس بحالتِ دوم اس کو مقدار کی کمی کی وجہ سے آمدنی کم نظر آئے گی حالانکہ زیادتی قدر کی وجہ سے اس کی مالی حالت میں کوئی فرق نہیں۔ اگرچہ قدر نظر انداز کر کے مقدار زر سے آمدنی کا تخمینہ کرنا محض مغالطہ ہے لیکن اس کا اثر عوام کی ہمت اور کوشش پر اس قدر گہرا پڑتا ہے کہ اس کا لحاظ کرنا اشد ضروری ہے۔ جب زر کی قدر گھٹتی ہے تو اوّل قیمت اور کچھ عرصے بعد اجرت، لگان، کرایہ ان سب مدوں میں اضافہ نمودار ہونے لگتا ہے اور ان کے مالک خیال کرتے ہیں کہ ان کی آمدنی بڑھ رہی ہے اور وہ زیادہ دولتمند ہوتے جاتے ہیں۔ ہر طرف اطمینان اور کاروباری گرمجوشی نظر آنے لگتی ہے، اضافہ قیمت سے کارخانہ داروں اور تاجروں میں کاروبار کا جوش پھیلتا ہے، زیادتی اجرت متعارف سے مزدوروں کے دل بڑھتے ہیں، بیشی لگان سے زمیندار یا کاشتکار نہال ہوتے ہیں ہم نے مانا کہ قدر گھٹنے کی حالت میں مقدار زر کے اضافے کو اضافۂ آمدنی شمار کرنا سراسر دھوکا سہی لیکن یہ دھوکا عام طبیعتوں میں اس قدر جاگزیں ہے اور کاروباری حالت پر اس کا اس قدر گہرا اثر پڑتا ہے کہ اس کا پیدا ہونا ملک کے حق میں مفید ہے۔ چنانچہ تجربے سے بھی

ثابت ہو چکا ہے کہ خواہ قدر نہ بڑھے لیکن صرف مقدار زر بڑھنے سے لوگ اپنی آمدنی میں اضافہ خیال کرنے لگتے ہیں اور خوشی خوشی کاروبار میں زیادہ توجہ اور تندہی سے مصروف ہو جاتے ہیں۔ چنانچہ جو گرانی اضافۂ مقدار زر کی بدولت ہو پہلے اس کا اثر کاروبار پر بہت موافق پڑتا ہے۔ آمدنی کی زیادتی کے خیال میں لوگ گرانی کی پروا نہیں کرتے اور اپنے کو خوش حال تصور کرنے لگتے ہیں اور بزعم خود زیادہ دولتمند بننے کی کوشش کرتے ہیں۔ کثرت زر کی پیدا کی ہوئی گرانی بجائے بار محسوس ہونے کے سمند دولت اندوزی پر تازیانے کا کام کرتی ہے۔ چنانچہ کثرت زر گرانی اور معاشی ترقیات کچھ لازم و ملزوم سی پائی جاتی ہیں گویا مقدار زر بڑھنے اور قدر گھٹنے سے کاروباری طبقوں میں ایک نئی روح پھنک جاتی ہے۔ وہ قیمت، اجرت، لگان اور کرایہ بڑھا کر تخفیف زر کی خاصی تلافی کر لیتے ہیں اور مزید براں مقدار زر بڑھنے سے ایسے ہی خوش ہوتے ہیں کہ گویا ان کی آمدنی میں کوئی حقیقی اضافہ ہوا۔ لیکن اس حالت میں دو طبقے ضرور نقصان میں رہتے ہیں: اول تو قرضخواہ مثلاً اگر قرض ادا کرتے وقت قرض دینے کے وقت کے مقابلے میں زر کی قدر ۲۰ فی صدی کم ہو جائے تو قرضدار سو روپے کی شکل میں صرف ۸۰ روپے ادا کرتا ہے؛ اور قرض خواہ کو ہر سیکڑے پر اپنے دئے ہوئے سے بیس روپے کم ملتے ہیں۔ لیکن یہ صورت اسوقت پیش آتی ہے، جب کہ قرض متعدد سال بعد ادا کیا جائے۔ قرضخواہ صرف زر کی مساوی مقدار پانے کا مستحق ہوتا ہے، قدر کا کوئی لحاظ نہیں کیا جاتا۔ آج کل سود اس غیر اختیاری نقصان کی تلافی بھی شمار ہو سکتا ہے۔ دوم تخفیف قدر سے اُن لوگوں کو بھی تکلیف ہوتی ہے جن کی آمدنی مقرر ہو مثلاً ملازم پیشہ لوگ۔ کہ انکی تنخواہیں مقرر ہیں ان کو حسب استحقاق ترقیاں ضرور ملتی ہیں۔ لیکن قیمت و اجرت وغیرہ کی مانند تخفیف قدر زر کے لحاظ سے ان کی تنخواہوں میں کوئی خاص اضافہ نہیں کیا جاتا۔ ایک تو یوں ہی معیار زندگی اعلیٰ ہونے کی وجہ سے مصارف بڑھ گئے ہیں۔ دوم قدر زر بھی گھٹ رہی ہے، گرانی ہر طرف مسلط ہے۔ لیکن ان کی تنخواہوں کی مقدار زر مثلاً بیس پچاس سو یا ہزار روپے مقرر ہے؛ اب گزر ہو تو کیسے ہو۔ تنخواہ تو بڑھنے سے رہی بالآخر رشوت کا دست غیب چلنا شروع ہو جاتا ہے، دیندار لوگوں میں عام شکایت ہے کہ

حصہ چہارم
باب بست و ہفتم

بدنیتی کی بدولت دنیا سے خیر و برکت اٹھ گئی کسی زمانے میں چھوٹی چھوٹی تنخواہوں والے کنبہ پالتے تھے، اور اب بڑی بڑی تنخواہوں والے بلا تکان رشوت لیتے ہیں، مگر پورا نہیں پڑتا۔ ان کی شکایت بالکل بجا ہے؛ اور ان کی توجیہ گو بھولی بھالی سہی لیکن پاکیزہ دلوں کو تسکین ضرور دیدیتی ہے۔

حاصل کلام یہ ہے کہ مقدار زر کا اضافہ اور اس کی قدر کی تخفیف بشرطیکہ حد اعتدال سے تجاوز نہ کرے معاشی ترقیات اور عام مرفہ الحالی کو معاون ثابت ہوتی ہے۔ صرف جن طبقوں کی آمدنی کی مقدار زر معین ہو ان کو گرانی کم و بیش زیر بار ضرور کرتی ہے۔ طرح طرح کی ترکیبوں سے وہ بھی اپنے نقصان کی تلافی کر ہی لیتے ہیں۔ اب تک ہم نے جس گرانی کے نتائج دکھائے وہ وہ گرانی ہے جو کثرت زر سے پیدا ہو۔ اگر گرانی قلت پیداوار سے بشکل قحط نمودار ہو تو عوام کے حق میں مضر بلکہ تباہ کن ثابت ہوگی۔ ریل جہاز اور تار نے کرۂ ارض کی طنابیں کھینچدی ہیں اکثر پیداوار ملک در ملک پھرتی ہے اور دنیا کے گوشے گوشے کی حالت سب پر عیاں رہتی ہے۔ اب کسی خاص ملک میں تو قحط کا اندیشہ باقی نہیں رہا البتہ عالمگیر قحط اس سے خدا محفوظ رکھے۔

سونے کی پیداوار

۸۔ میکزیکو، کناڈا، برازل، ریاستہائے متحدہ امریکا، ٹرانسوال، اسٹریلیا، کیلی فورنیا اور سائبیریا میں خاص طور پر سونا نکلتا ہے۔ ہندوستان میں ریاست میسور میں سونے کی کان ہے تخمینہ کیا جاتا ہے کہ جب سے امریکا کا پتا چلا یعنی ۱۴۹۳ء سے لے کر ۱۹۱۲ء تک تقریباً ساڑھے ستائیس ارب روپے قیمتی سونا دنیا بھر میں نکل چکا ہے جس میں سے تقریباً اکیس ارب روپے کا سونا صرف گزشتہ ۲۲ سال میں یعنی ۱۸۹۰ء اور ۱۹۱۲ء کے درمیان دستیاب ہوا۔ گزشتہ چند سالوں سے اوسطاً سوا اور ڈیڑھ ارب روپے کے درمیان ہر سال کانوں سے سونا نکل رہا ہے اور یہ بھی اندازہ لگایا گیا ہے کہ کل دنیا میں جس قدر سونا موجود ہے، اس کا دسواں حصہ ہندوستان میں ہے؛ اور کل موجودہ چاندی کا پانچواں حصہ۔ لیکن علاوہ زر کے ہندوستان میں سونے چاندی سے دفینوں، زیور اور سامان کا بھی کام بکثرت لیا جاتا ہے۔ ۱۸۳۲ء سے سونے کی تقسیم دنیا میں بہت غیر مساوی

ہو گئی ہے۔ خاص کر امریکا اور فرانس نے مجموعی مقدار کا ۵۰ فی صدی حصہ اپنے ہاں محفوظ کر لیا۔ اس سے ملکوں کے زر پر اور مبادلات خارجہ پر نہایت گہرا اثر پڑا۔ لیکن اس کی بحث طویل ہے، یہاں گنجائش نہیں ؛

حصہ پنجم

باب بست و ہشتم

صرف دولت

(۱) صرف کا مفہوم (۲) صرف کے مباحث (۳) توفیر المصرف (۴) افادہ اتم
(۵) معیار زندگی (۶) مسئلہ آبادی -

صرف کا مفہوم -

۱ - دولت اور اس کی پیدائش کا مفہوم - عاملین پیدائش دولت، زمین، محنت، اصل اور تنظیم دولت کی تقسیم بہ شکل لگان، اجرت، سود، اور منافع اور مبادلہ دولت کا قدیم و جدید طریق، دولت کے متعلق یہ سب باتیں تو اوپر بیان ہو چکیں - بس اب صرف دولت کی بحث باقی ہے - اوّل ہم صرف کا مفہوم واضح کرتے ہیں - پیدائش دولت کے مفہوم میں بتایا جا چکا ہے کہ انسان کو تخلیق پر برائے نام بھی قدرت حاصل نہیں، وہ کسی چیز کو نیست سے ہست نہیں کرتا - البتہ چیزوں کا مقام یا ان کی ترکیب یا ان کی شکل بدل کر ان کو اپنے واسطے کار آمد بنا لیتا ہے - گویا چیزوں میں قدرت نے جو افادہ ودیعت کیا ہے اس پر اپنی دسترس بڑھاتا ہے اور بس - اس اجمال کی تفصیل اوپر موجود ہے - اب صرف دولت کے مفہوم کو لیجیئے! صرف سے مراد کسی چیز کو نیست کرنا نہیں بلکہ اس افادے سے کام لینا ہے جو کسی چیز میں موجود ہو اور جس پر بذریعہ عمل پیدائش دسترس حاصل کی جا چکی ہو -

حصہ پنجم
باب بست و ہشتم

انسان کے ہر دو عمل کو چیزوں کے افادے سے سروکار ہے۔ پیدائش سے افادہ ہاتھ آتا ہے، اور صرف میں وہ اپنا کام پورا کرتا ہے، یعنی اس سے احتیاجات رفع ہوتی ہیں۔ ہر شخص پائدار اور دیرپا چیز کو پسند کرتا ہے، جس سے عرصۂ دراز تک افادہ حاصل ہوتا رہے۔ پس صاف ظاہر ہے کہ صرف کا مقصود کسی چیز کے افادے سے کام لینا ہے، خود چیز کا نیست کرنا نہ تو مفید اور نہ ممکن۔ البتہ حسب قوانین قدرت کبھی تو صرف میں آتے ہی چیزوں کی شکل بدل جاتی ہے: مثلاً غلہ، پھل، ترکاری، جلانے کا تیل، اور لکڑی کہ ان میں سے ہر ایک چیز ادھر استعمال میں آئی اور ادھر اس کی شکل بدلی، اور بہت سی چیزیں ایک شکل میں قائم رہ کر مدت تک صرف میں آتی رہتی ہیں، حتیٰ کہ کہنہ فرسودہ ہوتے ہوتے وہ از کار رفتہ ہو جائیں، مثلاً لکڑی، پتھر اور لوہے وغیرہ کا سامان لیکن واضح ہو کہ اوّل تو جلد یا دیر میں چیزوں کی صرف شکل بدل جاتی ہے، نیست ان میں سے کوئی بھی نہیں ہوتی۔ دوم تغیر شکل بھی کچھ صرف پر منحصر نہیں بلکہ اکثر چیزیں پڑے پڑے صرف میں آئے بغیر ہی قدرتی اسباب کے اثر سے شکلیں بدلتی رہتی ہیں ؂

پس جس طرح پیدائش دولت کا منشا چیزوں کے افادے کو قابو میں لانا ہے، اسی طرح صرف دولت سے مقصود اس افادہ کا احتیاجات رفع کرنا ہے۔ کبھی ان کا مقام بدل دیتے ہیں، کبھی ان کو نئے نئے طریق سے توڑتے جوڑتے ہیں اور کبھی بمعاونت قوانین قدرت ان کی شکل بھی بدل دیتے ہیں۔ لیکن اس سب الٹ پلٹ کا منشا صرف اس قدر ہے کہ چیزوں میں قدرت نے جو افادہ ودیعت کر دیا ہے ہم اس پر بدرجہ اتم قابو پا کر اس سے پورا پورا کام لیں یعنی اپنی احتیاجات پوری کریں اور عمل پیدائش و صرف دولت کا یہی لب لباب ہے ؂

یہ تو معلوم ہوا کہ صرف دولت سے مراد چیزوں کے افادے سے احتیاجات رفع کرنا ہے؛ اب صرف کے متعلق ایک نکتہ اور باقی ہے۔ مصنوعات کی تیاری میں جو پیداوار خام کام آتی ہے وہ بھی صرف میں شمار ہوتی ہے: مثلاً کپڑا بننے میں اون یا روئی صرف ہوتی ہے، کتاب چھپنے میں کاغذ صرف ہوتا ہے، انجن چلانے میں تیل اور کوئلا صرف ہوتا ہے۔ غور کرنے سے واضح ہو گا کہ چیزوں کا ایسا صرف عمل

پیدائش کا جزو ہے یعنی یہ چیزیں صرف ہو ہو کر اس چیز کی پیدائش میں مدد دیتی ہیں جو کہ اصل مقصود ہے۔ پس ایسی ابتدائی درمیانی چیزوں کے صرف کو جو ہل چلکر انتہائی مطلوبہ چیز تیار کریں صرف پیدآور کہتے ہیں اور انتہائی مطلوبہ چیز کا تیار ہو کر انسانکے کام آنا محض صرف کہلاتا ہے۔ اور سچ پوچھئے تو احتیاج بھی اسی صرف سے رفع ہوتی ہے: مثلاً جوتے کی تیاری میں چمڑے سوت، لوہے اور پالش کا کام آنا صرف پیدآور ہے اور خود جوتے کا پہنا جانا محض صرف شمار ہوگا۔ مذکورہ چاروں چیزیں صرف میں آکر جوتے کی پیدائش میں مدد دیتی ہیں اور جوتا صرف ہونے پر ایک احتیاج رفع ہوتی ہے۔ جب لوگ اس کو پہنتے ہیں تو پاؤں زمین کی نمی، سردی سے اور گرمی سے محفوظ رہتے ہیں۔ حاصل کلام یہ کہ جو چیز براہ راست ہماری احتیاج رفع کرے اس کا استعمال تو صرف کہلاتا ہے اور جو چیزیں ایسی چیز بنانے میں کام آئیں ان کا استعمال صرف پیدآور کہلاتا ہے ؛

صرف کے مباحث

۲۔ احتیاجات، تسکین پذیر و غیر تسکین پذیر، ضروریات، تنعمات، طلب تغیر پذیر و غیر تغیر پذیر، قوانین تکثیر و تقلیل افادہ، افادۂ کلی و افادہ مختتم اور رسائل توفیر المصرف و افادۂ اتم؛ یہ سب مباحث کہ جو بنظر مناسبت محل مسئلہ قدر و قیمت کے تحت میں بیان ہو چکے ہیں در اصل صرف دولت سے متعلق ہیں۔ ان میں سے مسئلہ توفیر المصرف و افادۂ اتم کو از سر نو ہم یہاں بالتفصیل بیان کرتے ہیں باقی کا محض حوالہ کافی ہوگا ؛

توفیر المصرف

۳۔ جب ہم کوئی چیز خریدنا چاہتے ہیں تو اس کی زیادہ سے زیادہ قیمت اپنے ذہن میں معیّن کر لیتے ہیں۔ اگر فروشندہ اس قیمت تک رضامند ہو جاتا ہے تو چیز خرید لیتے ہیں، ورنہ نہیں خریدنے کی حالت میں اکثر جو قیمت ادا کرنی پڑتی ہے وہ اس زیادہ سے زیادہ قیمت سے کم ہوتی ہے جو کہ خریدار ادا کرنے پر آمادہ ہو۔ اول الذکر قیمت کا آخر الذکر قیمت سے زائد حصہ اصطلاحاً توفیر المصرف کہلاتا ہے۔ فرض کرو ہم کوئی چیز زیادہ سے زیادہ پانچ روپے تک خریدنے پر آمادہ ہوں لیکن وہ ہم کو ساڑھے چار میں مل جائے تو اس خرید میں ہم کو جو بقدر آٹھ آنے بچ رہے یہی توفیر المصرف کا معیار ہے۔ بنظر اظہار حقیقت ضمناً یہ نکتہ ضروری معلوم ہوتا ہے کہ معیار بالعموم معین ہونے

ہیں۔ لیکن یہ معیار غیر معین ہے، غریب آدمی کے نزدیک آٹھ آنے کی جو قدر ہے امیر آدمی کی نظر میں ۸ر کی قدر اس کی عشر عشیر بھی نہیں۔ گویا اگر غریب اور امیر دونوں کو بقدر آٹھ آٹھ آنے توفیر المصرف حاصل ہو تو اس معیار کی ظاہری مساوات سے دھوکا نہ کھانا چاہیئے۔ اس حالت میں غریب کو بمقابل امیر کہیں زیادہ توفیر المصرف حاصل ہوگی؛ مثلاً اگر غریب کی نظر میں آٹھ آنے کی وہی قدر ہو جو امیر کے نزدیک پانچ روپے کی تو غریب کی مذکورۂ بالا آٹھ آنے کی توفیر المصرف امیر کی ۸ر والی توفیر المصرف کی دس گنی ہوگی، حالانکہ دونوں کے معیار برابر آٹھ آٹھ آنے ہیں۔ یہ نکتہ اسی عام مشاہدے کی تشریح ہے کہ اگر غریب کو دو چار روپے بھی کسی سودے میں بچت ہوتی ہے تو وہ خوشی سے پھولا نہیں سماتا حالانکہ امراء سو پچاس روپے کے فائدے کو بھی خاطر میں نہیں لاتے۔ واضح ہو کہ بعض چیزوں کے خریدنے میں ہم کو خاص طور پر بہت زیادہ توفیر المصرف حاصل ہوتی ہے۔ بالفاظ دیگر، ان کی جو قیمت ہم ادا کرتے ہیں وہ اس سے بہت کم ہے، جو ہم گوارا کر سکتے تھے۔ پانی نمک اور دیا سلائی عمدہ مثالیں ہیں؛

مسئلہ قدر و قیمت کے تحت میں قانون تقلیل افادہ، افادہ کلی، افادہ مختتم اور توفیر المصرف کے متعلق جو کچھ بیان ہو چکا ہے اس کو اس موقع پر بغور پڑھنا ضروری ہے۔ اس سے معلوم ہوگا کہ مقدار خرید بڑھنے سے توفیر المصرف بھی بڑھتی ہے اور اس کے گھٹنے سے گھٹتی ہے، بخوف طوالت اس بحث کو یہاں نہیں دہرایا صرف حوالے پر اکتفا کیا گیا؛

ذیل کی بحث سے واضح ہوگا کہ چیزوں کی گرانی اور ارزانی کا خریداروں کی توفیر المصرف پر کیا کیا اثر پڑتا ہے۔ بغرض سہولت و صفائی بیان ہم اول فرض کرتے ہیں کہ کسی چیز پر محصول قائم کیا جاتا ہے اور اسی کی برابر قیمت رسد میں اضافہ نمودار ہو جاتا ہے: گویا چیزیں گراں ہو جاتی ہیں۔ دوم کسی چیز کی پیدائش پر سرکاری امداد ملتی ہے اور اس کے حساب سے قیمت رسد بھی گھٹ جاتی ہے: یعنی چیزیں ارزاں ہو جاتی ہیں۔ بالفاظ مختصر جب کہ محصول کی برابر قیمت رسد بڑھ جائے اور سرکاری امداد کی برابر گھٹ جائے تو ایسے محصول اور سرکاری امداد کا خریداروں کی

توفیر المصرف پر کیا اثر پڑے گا۔ اس باقاعدہ اضافے اور تخفیف قیمت کی مثال سے عام گرانی اور ارزانی اشیا کا توفیر المصرف پر اثر بہت واضح ہو جائے گا اور دراصل اسی مسئلے کی توضیح مقصود ہے ؛

اوّل ایسی چیزیں لیجئے جو کہ قانون استقرار حاصل کی پابند ہیں، خواہ انکی تھوڑی مقدار پیدا کی جائے یا بہت زیادہ۔ مصارف پیدائش کی نسبت میں کوئی فرق نہیں پڑتا اور بحالت مقابلہ چھوٹی اور بڑی مقداروں کے واسطے قیمت رسد وہی ایک رہتی ہے۔ فرض کرو کہ ایک ہزار چیزیں فروخت ہوں۔ صاف ظاہر ہے کہ ان کل چیزوں کی توفیر المصرف مساوی نہیں ہو سکتی، بعض کی بہت زیادہ ہوگی اور بعض کی کم۔ مسئلہ قدر و قیمت کی بحث میں بحوالۂ بالا مقامات دیکھنے کے بعد یہ نکتہ بخوبی سمجھ میں آسکتا ہے۔ مثلاً ان چیزوں کی جداگانہ توفیر المصرف حسب ذیل ہو :-

تعداد اشیاء	توفیر المصرف فی شے	مجموعی توفیر المصرف
۱۵۰	۴ روپے	۶۰۰
۲۵۰	۲ "	۵۰۰
۳۰۰	۱ روپیہ	۳۰۰
۲۰۰	۱۲ آنہ	۱۵۰
۱۰۰	۸ آنہ	۵۰
۱۰۰۰		۱۶۰۰

فرض کرو کہ ان ہزار چیزوں پر ایک روپیہ فی چیز محصول قائم کیا جائے اور اس کی وجہ سے قیمت رسد میں بھی ایک روپیہ فی چیز اضافہ نمودار ہو تو صاف ظاہر ہے کہ ۱۰۰ اور ۲۰۰ چیزوں کی خریداری جن پر توفیر المصرف آٹھ آنے اور ۱۲ آنے فی شئے حاصل ہوتی ہے بالکل بند ہو جائے گی، ۳۰۰ کی خریداری بحال رہے گی۔ لیکن چونکہ توفیر المصرف کی مقدار ایک روپیہ فی شئے ہے اور اتنا ہی قیمت میں بھی اضافہ ہو گیا، پس ان کی توفیر المصرف بالکل غائب ہو جائے گی۔ رہیں ۲۵۰ اور ۱۵۰ چیزیں، ان پر اب بھی البتہ ایک روپیہ اور تین روپے توفیر المصرف حاصل

ہوتی رہے گی۔ گویا محصول قائم ہو جانے کے بعد (۱۰۰ + ۲۰۰) = ۳۰۰ چیزوں کی خریداری رک جائے گی اور صرف (۳۰۰ + ۲۵۰ + ۱۵۰) = ۷۰۰ کی بحال رہیگی۔ ان پر سرکار کو بحساب ایک روپیہ فی شئے سات سو روپے بطور محصول دستیاب ہوگا۔ لیکن اس سے کہیں زیادہ خریداروں کی توفیر المصرف ضائع ہو جائے گی: یعنی ۱۰۰ اور ۲۰۰ چیزوں کی توفیر المصرف (۵۰ + ۱۵۰) = ۲۰۰ روپے، ۳۰۰ چیزوں کی ۳۰۰ روپے اور ۲۵۰ و ۱۵۰ چیزوں کی توفیر المصرف میں سے ۲۵۰ اور ۱۵۰ روپے کل بقدر (۵۰ + ۱۵۰ + ۳۰۰ + ۲۵۰ + ۱۵۰) = ۹۰۰ روپے توفیر المصرف ضائع ہوگی۔ گویا محصول کی بدولت سرکار کو صرف ۷۰۰ روپے آمدنی حاصل ہوئی اور خریدار ۹۰۰ روپے کی توفیر المصرف سے محروم ہو گئے۔ اب اگر محصول کے بغیر چیز کا نرخ بطور خود بڑھایا جائے تو اسی طرح فروشندوں کو ۷۰۰ روپیہ زائد ملے گا اور خریداروں کے ہاتھ سے ۹۰۰ روپے کے قریب توفیر المصرف نکل جائے گی؛

مثال کے بغیر اس واقعے کی مختصر تشریح یوں کی جاسکتی ہے کہ قیمت بڑھنے پر کچھ چیزوں کی خریداری ترک ہو جائے گی۔ کیونکہ ان کی توفیر المصرف اضافۂ قیمت سے کم ہوگی۔ ایسی چیزوں کی کل توفیر المصرف سے خریدار محروم ہو جائینگے اور چونکہ خریداری رک جائے گی تو فریق ثانی کے ہاتھ بھی کچھ نہ آئے گا۔ بعض چیزونکی توفیر المصرف، اضافہ قیمت کے برابر برابر ہوگی۔ ان کی خریداری تو بحال رہیگی، لیکن کل توفیر المصرف فریق ثانی کی طرف منتقل ہو کر خریداروں کے ہاتھ سے نکل جائیگی۔ البتہ کچھ چیزوں کی توفیر المصرف اضافۂ قیمت سے زیادہ ہوگی؛ انکی خرید و فروخت سے بقدر اضافۂ قیمت توفیر المصرف فریق ثانی کے قبضے میں آجائے گی اور باقی خریداروں کے پاس رہے گی۔ پس مجموعی نتیجہ یہ ہوا کہ فریق ثانی کو خواہ وہ بحالت قیام محصول سرکار ہو یا بحالت اضافۂ قیمت فروشندہ جس قدر رقم بطور محصول یا اضافۂ قیمت وصول ہوگی اس سے زیادہ رقم کی قیمتی توفیر المصرف خریداروں کے ہاتھ سے نکل جائے گی۔ گویا اوّل الذکر فریق کو جس قدر نفع حاصل ہوگا آخر الذکر کو اس سے کہیں زیادہ نقصان پہنچے گا؛

قیمت رسد کے بڑھنے کا توفیر المصرف پر جو اثر پڑتا ہے وہ اوپر محصول کی

مثال سے واضح ہو چکا ہے اب اس کے برعکس دیکھنا یہ ہے کہ قیمتِ رسد کے گھٹنے سے توفیر المصرف میں کیا فرق پڑتا ہے۔ اس تحقیق میں بھی بغرض سہولت وصفائی بیان ہم فرض کرتے ہیں کہ چیزوں کی پیداوار پر سرکاری امداد ملے اور بقدر امداد قیمت رسد میں بھی تخفیف ہو جائے؛ مثلاً کوئی چیز دس روپے کو فروخت ہوتی ہو، لیکن جب سرکار کی طرف سے فی چیز ایک روپیہ مدد ملنے لگے تو اس کی قیمت رسد گھٹ کر صرف نو روپے رہ جائے۔

فرض کرو کہ ایک ہزار چیزیں دس روپے فی چیز کے حساب سے فروخت ہوں! قانون تقلیل افادہ کی بحث میں واضح کیا جا چکا ہے کہ کسی مقدار یا تعداد اشیا کی قیمت ہمیشہ افادہ مختتم کے مساوی ہوتی ہے یا اس سے کم۔ افادۂ مختتم سے زیادہ نہیں ہو سکتی، کیونکہ اس امر میں سراسر خریدار کا نقصان ہے؛ پس ان ہزار چیزوں میں کچھ تو مثلاً ۸ سو ایسی ہوں گی جن پر تھوڑی بہت توفیر المصرف حاصل ہوتی ہے یعنی جو دس روپے کی بجائے بارہ بلکہ پندرہ تک فروخت ہو جائیں؛ اور باقی دو سو وہ ہیں جن کا افادہ دس روپے قیمت کے مساوی ہے یعنی جو دس سے زیادہ پر فروخت نہ ہوتیں اور جن کے خریداروں کو کوئی قابل لحاظ توفیر المصرف نہیں ملتی۔ ان ہی دو سو چیزوں کا افادہ تو اصطلاحاً افادہ مختتم کہلاتا ہے اور کل چیزوں کی قیمت اسی کے برابر قرار پاتی ہے۔ اب اگر قیمت رسد گھٹ کر لعہ رہ جائے تو غالباً ایک ہزار کی بجائے بارہ سو چیزیں فروخت ہونگی۔ اس کے معنی یہ ہوئے کہ ان جدید دو سو چیزوں کا افادہ دس روپے سے تو یقیناً کم ہے اور اسی وجہ سے وہ بہ نرخ دس روپے نہیں خریدی جاتی تھیں لیکن چونکہ وہ لعہ کے نرخ سے خریدی گئیں لہٰذا صاف ظاہر ہے کہ یا تو ان کا افادہ لعہ کے برابر ہے یا اس سے کچھ تھوڑا سا زیادہ۔ اب اگر قیمت اور بھی گھٹ کر صرف نو روپے رہ جائے تو غالباً ڈیڑھ ہزار چیزیں فروخت ہوں گی۔ ان جدید تین سو چیزوں کا افادہ لعہ سے تو یقیناً کم ہے، لیکن وہ یا تو لعہ کے مساوی ہے یا اس سے کچھ یوں ہی سا زیادہ۔
حاصل کلام یہ کہ ایک ہزار چیزوں کا افادہ مختتم عہ ہے بارہ سو کا لعہ اور ڈیڑھ ہزار کا لعہ گویا ہزار کے بعد دو سو کا افادہ لعہ ہے اور ان کے بعد تین سو کا صرف لعہ۔

جب کہ سرکار ایک روپیہ فی چیز امداد دے اور قیمتِ رسد دس روپے سے گھٹ کر لعہ ر فی چیز ہو جائے ایسی حالت میں ہمارے مفروضے کی رو سے بجائے ایکہزار کے ڈیڑھ ہزار چیزیں فروخت ہوں گی اور سرکار کو بھی ایک روپیہ فی چیز کے حساب سے ڈیڑھ ہزار روپیہ بطور امداد دینا پڑے گا۔ اب دیکھنا یہ ہے کہ اس امداد اور تخفیف قیمت کی بدولت خریداروں کی توفیر المصرف میں کس قدر اضافہ ہوتا ہے۔ پہلے ایک ہزار کے خریداروں کو تو صریحاً ایک ہزار روپے کی ہم قدر مزید توفیر المصرف حاصل ہوگی، جبکہ وہ ہزار چیزیں دس روپے کے نرخ سے خریدتے تھے اور اب لعہ ر کے نرخ سے لیتے ہیں تو ان کی توفیر المصرف میں بمقدار ایک ہزار اضافہ صاف ظاہر ہے۔ لیکن ہزار کے بعد دو سو چیزوں کے خریداروں کو صرف ۸ ر فی چیز کے حساب سے بقدر سو روپیہ توفیر المصرف ملے گی۔ وجہ یہ ہے کہ وہ لعہ کے نرخ سے ۲ سو چیزیں خرید سکتے تھے، لیکن اب وہ انکو لعہ کے نرخ سے مل گئیں، اور سو روپے کے ہم قدر توفیر المصرف حاصل ہوئی۔ حالانکہ سرکار کو ان دو سو چیزوں پر بھی دو سو روپے امداد دینی پڑی: گویا سرکار کی گرہ سے تو دو سو روپے گئے اور خریداروں کو صرف بقدر سو روپیہ توفیر المصرف ملی۔ اب باقی تین سو چیزوں کے خریداروں کو لیجئے! ہمارے مفروضے کے مطابق وہ لعہ ر سے زیادہ قیمت پر یہ چیزیں نہ خریدتے گویا ان میں سے اکثر چیزوں کا افادہ لعہ ر کے برابر ہے؛ ان پر کچھ توفیر المصرف نہیں ملتی۔ پس جب قیمت ۵ ر سے گھٹ کر لعہ ر ہو جائے اور یہ تین سو چیزیں بھی فروخت ہو سکیں تو ان پر کچھ توفیر المصرف نمودار نہ ہوگی اور ہوگی بھی تو نہایت کم۔ گویا سرکار کو تو ان پر بھی مثل دوسری چیزوں کے بحساب عہ ر فی چیز تین سو روپے بطور امداد دینا پڑا لیکن خریداروں کو بہت ہی کم توفیر المصرف میسر ہوئی۔ حاصل کلام یہ کہ سرکار کو تو ڈیڑھ ہزار روپیہ بطور امداد دینا پڑا، لیکن خریداروں کی توفیر المصرف میں تخمیناً ۱۱، ۱۲ سو روپے کے ہم قدر اضافہ ہوا اور بس۔ یہی واقعہ جو مثال سے بالتفصیل واضح کیا گیا مختصراً یوں بیان ہو سکتا ہے کہ سرکاری امداد سے جب بقدر امداد قیمت گھٹے اور چیزوں کی خرید بڑھے تو ان چیزوں پر جو قبل امداد بھی خریدی جاتی تھیں خریداروں کو

حصۂ پنجم باب بست و ششم

اسی قدر زائد توفیر المصرف حاصل ہوگی جتنی امداد کہ سرکار چیزوں کے واسطے دے لیکن جو چیزیں کہ بوجہ تخفیف قیمت بعد امداد خریدی جائیں ان پر سرکار جس قدر امداد دیگی اس سے کم مزید توفیر المصرف خریداروں کے ہاتھ آئے گی - اب اگر فروشندے بغیر امداد بطور خود قیمت رسد گھٹائیں تب بھی ان کے اور خریداروں کے مابین وہی نتائج ظہور پذیر ہوں گے - جتنی قیمت میں جس قدر مجموعی تخفیف ہوگی توفیر المصرف میں اس کے مقابل اضافہ کم ہوگا ؛

اوپر کی بحث کا ماحصل یہ نکلا اگر کسی چیز کی پیدائش قانون استقرار حاصل کی پابند ہو اس پر محصول قائم کیا جائے اور بقدر محصول اس کی قیمت رسد میں اضافہ نمودار ہو تو اس طریق سے سرکار کو جو آمدنی حاصل ہوگی اس سے کہیں زیادہ خریداروں کی توفیر المصرف ضائع اور برباد ہو جائیگی - اگر کارخانے بطور خود قیمت بڑھا دیں تو ان کی حیثیت محصول لینے والی سرکار کی سی ہوگی اور انکے اور خریدار کے مابین وہی نتائج پیدا ہوں گے جو اوپر بیان ہوئے - اسی طرح اگر سرکار امداد دے اور بقدر امداد قیمت رسد میں تخفیف ہو جائے تو اسطرح پر سرکار جس قدر امداد میں صرف کرے گی، خریداروں کی توفیر المصرف میں اس سے کم اضافہ ہو سکے گا - نیز اگر قیمت رسد میں بطور خود تخفیف کر دی جائے تو مجموعی تخفیف کی مقدار اضافہ توفیر المصرف سے زیادہ رہے گی گویا جب کہ پیداوار قانون استقرار حاصل کی پیرو ہو تو :-

ا - ایسے محصول سے جو کہ بشکل اضافہ قیمت نمودار ہو سرکار کو جس قدر آمدنی ہوتی ہے اس سے کہیں زیادہ خریداروں کی توفیر المصرف میں کمی آجاتی ہے ؛

ب - ایسی سرکاری امداد میں جو تخفیف قیمت کا باعث ہو سرکار کو جس قدر صرف کرنا پڑتا ہے خریداروں کی توفیر المصرف میں اس سے کم اضافہ ہوتا ہے ؛

پس عملی نتیجہ یہ نکلا کہ جو چیز قانون استقرار حاصل کے ماتحت ہو اس پر ایسا محصول عائد کرنا قیمت رسد میں ہم قدر اضافہ کر دے یا اس کو سرکاری امداد دینا

تا کہ قیمت میں ہم قدر تخفیف ہو جائے مضر یا کمتر مفید ہے۔ بحالت اوّل تو سرکار کو جسقدر آمدنی ہوتی ہے، خریداروں کی توفیر المصرف کا اس سے کہیں زیادہ نقصان ہو جاتا ہے اور بحالت دوم سرکار جس قدر خرچ کرتی ہے خریداروں کی توفیر المصرف میں اتنا اضافہ نہیں ہو سکتا۔ بلکہ وہ اس سے کم رہتا ہے ؎

محصول اور سرکاری امداد کی مثالیں لے کر اب اضافہ و تخفیف قیمت کا ایسی چیزوں کی توفیر المصرف پر اثر دریافت کرنا مقصود ہے جو قانون تقلیل حاصل کی پابند ہوں کئی طرح پر یہ تحقیق سرانجام پا سکتی ہے۔ لیکن یہاں سب سے سادہ اور مختصر طریق اختیار کیا جاتا ہے۔ جبکہ محصول قائم ہونے سے قیمت میں اضافہ ہو تو چیز کی خرید میں اور لہذا پیداوار میں ضرور تخفیف ہوگی۔ اور چونکہ قانون تقلیل حاصل پیدائش پر مسلط ہے، مقدار پیداوار گھٹنے سے مصارف پیدائش میں ضرور تخفیف ہوگی۔ نتیجہ یہ ہے کہ محصول قائم ہونے کے بعد قیمت میں جو اضافہ ہوگا وہ مقدار محصول سے کم ہوگا اور اس کمی کا باعث وہی تخفیف مصارف پیدائش ہے جو قانون تقلیل حاصل کی بدولت مقدار پیداوار گھٹنے سے نمودار ہوئی۔ اس حالت میں تین نتیجے ممکن ہیں اگر قانون مذکور کا عمل ضعیف ہے گویا مقدار پیداوار بہت زیادہ گھٹے تب کہیں مصارف پیدائش میں تھوڑی سی تخفیف ہو سکے تو سرکاری آمدنی کے مقابل زیادہ توفیر المصرف ضائع ہو سکتی ہے۔ لیکن پھر بھی اس قدر زیادہ نہیں جتنی کہ قانون استقرار حاصل کی صورت میں ہوتی۔ اعتدالی حالت میں ممکن ہے کہ سرکاری آمدنی اور ضائع شدہ توفیر المصرف برابر رہیں یا بہت تھوڑا فرق رہے۔ لیکن اگر قانون تقلیل حاصل کا عمل بہت قوی ہو تا کہ تھوڑی سی مقدار پیداوار گھٹنے سے مصارف پیدائش میں بہت بڑی تخفیف ہو جائے تو اس صورت میں سرکاری آمدنی کے مقابل بہت کم توفیر المصرف ضائع ہوگی: گویا قیام محصول کی یہ سب سے بہتر صورت ہے۔ سرکار کو تو معقول آمدنی ہوتی ہے اور خریداروں کی بہت کم توفیر المصرف ضائع ہوتی ہے ؎

لیکن سرکاری امداد کی حالت بالکل برعکس ہے؛ قیمت گھٹنے سے چیزوں کی خرید اور لہذا پیداوار بڑھے گی۔ لیکن قانون تقلیل حاصل کے مطابق مقدار پیداوار

بڑھنے سے مصارف پیدائش میں اضافہ ہوگا۔ لہذا سرکاری امداد کی بدولت قیمت میں جو تخفیف ہوگی وہ اتنی نہ ہو سکے گی جتنی کہ قانون استقرار حاصل کی صورت میں ہوتی۔ اس فرق کا باعث وہی مصارف پیدائش کا اضافہ ہے۔ لیکن اس سے قبل واضح کیا جا چکا ہے کہ قانون استقرار حاصل کی حالت میں بھی سرکار امداد میں جس قدر صرف کرے اس کے برابر نہیں بلکہ اس سے کم توفیر المصرف بڑھ سکتی ہے۔ پس قانون تقلیل حاصل کی صورت میں تو سرکاری امداد کے مقابل توفیر المصرف میں اور بھی بہت کم اضافہ ہوگا اور مذکورۂ بالا تین صورتوں میں جبکہ قانون تقلیل حاصل کا عمل ضعیف، معتدل یا قوی ہو، علی الترتیب توفیر المصرف میں بہت کم اضافہ ہو سکے گا۔ پس واضح ہوا کہ سرکاری امداد کی یہ سب سے ناموزوں صورت ہے؛ سرکار تو بہت کچھ خرچ کرے اور خریداروں کی توفیر المصرف میں بہت کم اضافہ ہو۔ جیسا کہ ہم تمہید میں واضح کر چکے ہیں، بحث میں سہولت بیشک ضروری اور مفید ہے مگر حد اعتدال تک۔ جو سہولت غور و فکر کی ضرورت نہ چھوڑے وہ دماغ کے واسطے مضر اور مقصد تعلیم کے منافی ہے۔ قانون تقلیل حاصل کی مذکورۂ بالا بحث اعدادی مثالوں کے ذریعے سے اور بھی سہل ہو سکتی تھی اگرچہ طویل بھی ضرور ہوتی۔ لیکن اسی اصول کو مدّ نظر رکھ کر ہم نے قصداً صرف مختصر مگر صاف بیان پر اکتفا کیا ہے؛ اور یہی طریق ذیل میں قانون تکثیر حاصل کے ساتھ برتا ہے۔ ناظرین سوچ سمجھ کر خود ہی مثالیں تیار کریں تو مباحث بھی بدرجۂ اولیٰ ذہن نشین ہو جائیں گے اور دماغی نشو و نما پر بھی ایسی کوشش کا نہایت مفید اثر پڑے گا۔

اب تیسری حالت کو لیجئے یعنی جبکہ پیداوار قانون تکثیر حاصل کی تابع ہو۔ محصول قائم ہونے سے جو قیمت بڑھے گی اور چیزوں کی خرید کم ہونے سے جو پیداوار گھٹے گی تو مصارف پیدائش بھی مقابلۃً ضرور بڑھ جائیں گے گویا قیمت میں محصول کی مقدار سے زیادہ اضافہ نمودار ہوگا۔ قانون استقرار حاصل کی بحث میں واضح ہو چکا ہے کہ جب قیمت میں مقدار محصول کے مساوی بھی اضافہ نمودار ہو تو سرکاری آمدنی سے بڑھ کر توفیر المصرف ضائع ہو جاتی ہے۔ پس اس حالت میں جبکہ قیمت مقدار محصول سے بھی بڑھ جائے، سرکاری آمدنی کے مقابل کہیں زیادہ توفیر المصرف

سے خریدار محروم ہو جائیں گے گویا محصول قائم کرنے کے لیے یہ سب سے ناموزوں حالت ہے۔ لیکن اس کے برعکس اگر ایسی پیداوار پر سرکار امداد دے تو قیمت گھٹنے پر جو خرید اور لہذا پیداوار میں اضافہ ہوگا تو بعاینت قانون تکثیر حاصل مصارف پیدائش میں سرکاری امداد سے کہیں زیادہ تخفیف ہو سکے گی۔ بالخصوص اگر قانون کا عمل قوی ہے تو قیمت میں اس قدر کمی ہو جائے گی کہ سرکار کو امداد میں جس قدر صرف کرنا پڑے اس سے کہیں زیادہ توفیر المصرف خریداروں کو حاصل ہوگی۔ گویا سرکاری امداد کے واسطے یہ حالت ازحد موزوں ہے؛

اوپر کی کل بحث کا لبّ لباب یہ ہے:-

الف۔ بحالت عمل قانون استقرار حاصل محصول سے جس قدر آمدنی ہوگی اس سے زیادہ توفیر المصرف ضائع ہوگی اور امداد پر جس قدر صرف ہوگا توفیر المصرف میں اس سے کم اضافہ ہو سکے گا؛

ب۔ بحالت عمل قانون تقلیل حاصل محصول سے جس قدر آمدنی حاصل ہوگی توفیر المصرف میں اس سے کم تخفیف ہوگی۔ گویا محصول لگانے کی یہ سب سے موزوں صورت ہے اور سرکاری امداد پر جس قدر صرف ہوگا توفیر المصرف میں اس سے بہت کم اضافہ ہو سکے گا۔ گویا سرکاری امداد کیواسطے یہ سب سے ناموزوں حالت ہے؛

ج۔ بحالت عمل قانون تکثیر حاصل محصول سے جس قدر آمدنی ہوگی اس سے بہت زیادہ تخفیف توفیر المصرف میں نمودار ہو جائے گی: گویا محصول کے واسطے یہ ازحد ناموزوں حالت ہے۔ اس کے برعکس سرکاری امداد پر جس قدر صرف ہوگا توفیر المصرف میں اس سے بہت زیادہ اضافہ ہو سکے گا: گویا سرکاری امداد کے واسطے بنہایت موزوں حالت ہے؛

تینوں مندرجۂ بالا صورتوں میں اگر محصول یا امداد کے بغیر قیمت رسد میں بطور خود اضافہ یا تخفیف کی جائے تو فروشندوں اور خریداروں کے باہم وہی نتائج ظہور پذیر ہوں گے جو سرکار اور خریداروں کے باہم واضح کیے گئے۔ خریداروں کا فریق تو وہی رہے گا، صرف فریق ثانی بجائے سرکار کے فروشندے بن جائیں گے؛

خاتمے پر ایک نکتے کا ذکر ضروری معلوم ہوتا ہے۔ وہ یہ کہ اوپر کی کل بحث میں بغرض سہولت و اختصار ہم نے فریقین یعنی سرکار اور خریداروں کے معیار افادہ کو یکساں مان لیا ہے، یعنی یہ فرض کر لیا ہے کہ مثلاً عہر یا ۸ آنے کا اہم مقدار اضافہ سب کی نظر میں مساوی ہے۔ مالی حالت کے فرق کی وجہ سے جو معیار افادہ بدل جاتا ہے اور غریب آدمی کا عہر کا ہم قدر افادہ امیر کے عہر کے ہم قدر افادے سے بڑھ جاتا ہے، سو اس تفاوت کا کوئی لحاظ نہیں کیا گیا؛ اگر کیا جائے تو پھر متعدد دقیق مگر دلچسپ و مفید نتائج نکلیں گے جن کی تفصیل بخوف طوالت ترک کی جاتی ہے لیکن جن کا استخراج کچھ دشوار نہیں؛ شائق ناظرین اگر چاہیں تو خود غور کر کے ایسے عملی نتائج اخذ کر سکتے ہیں۔ کم از کم اس نکتے کا خیال رکھنا ضروری ہے، اس کو نظر انداز کرنے سے حالات واقعی اور نتائج عملی میں بعد بلکہ تضاد پیدا ہو جائے تو عجب نہیں۔ علم معاشیات بالخاصہ وسعت نظر کا خواستگار رہے، اگرچہ وہ سہولت کم کر دے لیکن اس سے صحت میں ضرور قابل قدر اضافہ ہوگا۔

توفیر المصرف معاشیات میں ایک نازک مسئلہ شمار ہوتا ہے؛ اس سے قبل بھی اس کا ذکر آ چکا ہے۔ یہاں اس کے متعلق تازہ ترین تحقیقات کا ماحصل مختصر اور سیدھے سادے طور پر پیش کر دیا گیا ہے۔ خیال کیا جاتا ہے کہ آئندہ اس مسئلے کو روز افزوں توجہ حاصل ہوگی اور علم معاشیات کی ترقی کے واسطے ابھی اس شعبے میں بہت کچھ گنجائش باقی ہے۔

افادۂ اتم

۴۔ اس سے قبل افادے کا مفہوم اس کی قسمیں، مثلاً افادۂ مختتم و افادہ کلی اور نیز قوانین تکثیر افادہ و تقلیل افادہ بیان ہو چکے ہیں۔ یہاں یہ واضح کرنا مقصود ہے کہ افادہ کلی کی مقدار کیونکر بڑھتی ہے، اس کا اضافہ کس کس طرح ممکن ہے؟ انگریزی میں تو افادہ کلی کی سب سے بڑی قابل حصول مقدار کا ایک جداگانہ نام رائج ہے؛ لیکن ہم کوئی نئی اصطلاح بڑھانے کی بجائے اس کو افادہ اتم سے تعبیر کرنا بہتر سمجھتے ہیں۔ پس افادہ اتم سے افادہ کلی کی وہ بڑی سے بڑی مقدار مراد ہے جو کسی چیز سے حاصل ہو سکے۔

جا بجا یہ بھی واضح ہو چکا ہے کہ مبادلہ یا خرید و فروخت سے ہر فریق کے افادہ کلی

میں کیونکر اضافہ ہوتا ہے: مثلاً جب کہ دو شخص آپس میں گھوڑے اور سائکل کا مبادلہ کریں تو صاف ظاہر ہے کہ ہر فریق کی نظر میں دوسرے کی چیز کا افادہ بڑھا ہوا ہے۔ گھوڑا دینے والے کو سائکل میں زیادہ افادہ نظر آتا ہے اور سائکل دینے والے کو گھوڑے میں؛ گر ایسا نہ ہوتا تو مبادلہ ہی کیوں عمل میں آتا! پس مبادلے سے قبل ان دو چیزوں کا جو کچھ افادہ کلی تھا بعد مبادلہ وہ ضرور تھوڑا بہت بڑھ گیا۔ چنانچہ یہ ایک مسلمہ معاشی مسئلہ ہے کہ مبادلے سے اشیا متبدلہ کے افادہ کلی کی مقداریں بڑھ جاتی ہیں؛ اگر سیدھے سادے مبادلے کی بجائے خرید و فروخت کو لیجئے تو مبادلہ زر کے توسل ہونے سے اس کی اس خاصیت میں کوئی فرق نہیں پڑتا! صرف عمل ذرا پیچیدہ ہو جاتا ہے۔ یعنی براہ راست چیزیں لینے دینے کی بجائے زر کے وسیلے سے ان کو لیتے دیتے ہیں اور خرید و فروخت میں بھی ہر فریق کا افادہ کلی اس طرح بڑھتا ہے، جیسے کہ مبادلے میں ؏

افادۂ کلی کے اضافے کا طریق تو دریافت ہو گیا کہ وہ مبادلہ ہے۔ اب تحقیق طلب یہ ہے کہ فریقین میں سے ہر ایک کو افادہ اتم کیونکر حاصل ہوتا ہے، اور کس حالت میں فریقین کے افادہائے کلی کی مجموعی مقدار سب سے بڑی ہوگی جو بدرجۂ اولیٰ افادہ اتم کہلانے کی مستحق ہوگی۔ گویا افادۂ اتم کے دو مفہوم ہوئے: کسی ایک فریق کے افادہ کلی کی سب سے بڑی مقدار یا ہر دو فریق کے افادہائے کلی کی سب سے بڑی مجموعی مقدار؛ — افادہ اتم حسب موقع ہر دو مفہوم میں استعمال ہوا ہے۔ لیکن ہر جگہ مفہوم مقصود واضح کر دیا گیا ہے، ہر دو مفہوم کا فرق ظاہر کرنے کے علاوہ یہیں یہ جتا دینا بھی برمحل ہوگا کہ اس بحث کا اصل مقصود افادۂ اتم ہے: یعنی ہر دو فریق کے افادہائے کلی کی سب سے بڑی مجموعی مقدار ؏

فرض کرو لوگ ص کے نرخ سے صرف ہزار چیزیں خریدنے پر آمادہ ہوں، اس سے زیادہ نہیں؛ تو غالباً ان میں سے بہت سی چیزوں کا افادہ خریداروں کی نظر میں ص سے زیادہ ہوگا؛ افادے کی یہ زائد مقدار توفیر المصرف کہلائیگی۔

بعض کا افادہ صہ کے مساوی بھی ہو تو عجب نہیں؛ اس افادے کو افادۂ مختتم سے تعبیر کرتے ہیں۔ لیکن لوگ جو ہزار سے زائد چیزیں نہیں خریدتے تو معلوم ہوا کہ ہزار کے بعد والی چیزوں کا افادہ قانون تقلیل افادہ کے بموجب ان کی نظر میں صہ سے کم ہے۔ گویا ہزار چیزیں خریدنے سے جس قدر افادہ حاصل ہوا وہ افادے کی سب سے بڑی قابل الحصول مقدار ہے۔ اصطلاحاً ہزار چیزوں کا افادہ افادۂ اتم کہلائے گا؛ ہزار کے بعد کوئی چیز بہ نرخ صہ خریدنے سے افادے کی موجودہ مقدار میں اضافہ ہونے کی بجائے الٹی تخفیف ہوگی، اور یہی وجہ ہے کہ وہ ہزار پر خریداری بند کر دیتے ہیں۔ اصطلاحی زبان میں اس واقع کو مختصراً یوں بیان کر سکتے ہیں کہ لوگ افادۂ اتم کی حد تک چیزوں کی خریداری پسند کرتے ہیں اور اسی حد کا اصطلاحی نام افادۂ مختتم ہے۔ اب اگر فروشندے بھی صرف ایک ہزار چیزیں صہ کے نرخ سے فروخت کرنے کو تیار ہوں یعنی ان کو بھی اسی مقدار کی فروخت سے افادۂ اتم حاصل ہو تو یہ حالت اصطلاحاً توازن طلب و رسد کہلائے گی اور فریقین کے افادوں کی مجموعی مقدار سب قابل حصول مقداروں سے بڑھی رہے گی۔ کیونکہ اگر فروشندے ہزار سے کم مثلاً صرف ۸ سو چیزیں فروخت کرنے پر رضامند ہوتے تو ان کو تو افادۂ اتم حاصل ہو جاتا لیکن خریداروں کو حاصل نہ ہوتا؛ کیونکہ وہ ہزار چیزیں خریدنا چاہتے تھے اور ۲۰۰ چیزوں کے افادے سے وہ محروم رہتے۔ اس کے برعکس اگر فروشندے ہزار سے زیادہ مثلاً ۱۲ سو چیزیں فروخت کرنے کے خواہشمند ہوتے تو خریداروں کو تو ایک ہزار خریدنے سے افادۂ اتم حاصل ہو جاتا لیکن فروشندے ۲ سو کے افادے سے محروم رہتے۔ حاصل کلام یہ کہ توازن طلب و رسد کی حالت میں تو ہر دو فریق کو افادۂ اتم حاصل ہو جاتا ہے اور لہٰذا ان کی مجموعی مقدار سب سے زیادہ رہتی ہے اور بدرجۂ اولیٰ افادۂ اتم کہلاتی ہے۔ اور عدم توازن کی حالت میں کسی ایک فریق کو افادۂ اتم حاصل ہوتا ہے اور دوسرے کو نہیں؛ اس لیے مجموعی مقدار گھٹی رہتی ہے۔ پس اب اس معاشی مقولے کا سمجھنا دشوار نہ ہوگا کہ توازن طلب و رسد کی حالت میں افادۂ اتم حاصل ہوتا ہے؛ دوسری حالت میں حاصل نہیں ہو سکتا۔ واضح ہو کہ اسی مقولے میں افادۂ اتم میں

فریقین کے افادوں کا مجموعہ شمار کیا جاتا ہے صرف کسی ایک فریق کے افادہ اتم سے بحث نہیں ؛

واقعہ یہ ہے کہ جب تک قیمت طلب رسد سے بڑھی رہتی ہے خرید و فروخت جاری رہتی ہے، حتیٰ کہ یہ دونوں قیمتیں برابر آ لگیں۔ فروشندے کو جو زیادہ سے زیادہ قیمت خریدار دے سکیں اور جو کم از کم قیمت فروشندے لے سکیں وہ مقداریں مساوی ہوں! اس کے بعد اگر قیمت طلب قیمت رسد سے گھٹی تو لازماً خریداری بند ہو جائیگی۔ اب اگر وہ زیادہ سے زیادہ مقداریں جو اس قیمت پر فریقین خریدنا اور فروخت کرنا چاہیں مساوی ہو جائیں تو یہی حالت توازن طلب و رسد سمجھنی چاہیئے۔ اور جبکہ ایک ہی زیادہ سے زیادہ مقدار کی قیمت طلب و قیمت رسد بھی مساوی ہو جائیں تو فریقین میں ہر ایک کو افادۂ اتم حاصل ہوگا اور ان کی مجموعی مقدار بدرجۂ اولیٰ افادہ اتم شمار ہوگی۔ اور یہی آخر الذکر افادہ اتم اس بحث کا مقصود ہے ؛

جب کہ لوگوں کو کاروبار میں کامل آزادی حاصل ہو جیسی کہ آج کل ہے؛ جو چیز چاہیں اور جس قیمت پر چاہیں فروخت کریں تو بیشک توازن طلب و رسد کی حالت میں فریقین کو جس قدر افادۂ کلی حاصل ہوتا ہے وہی افادہ اتم ہے۔ اس خاص حالت میں یہ معاشی مقولہ بالکل بجا اور درست ہے، لیکن وسعت نظر سے کام لیا جائے تو معلوم ہوگا کہ اگر اس آزادی کو بخوشی یا جبراً چند اصول کا پابند بنا دیا جائے تو توازن طلب و رسد سے جس قدر افادہ کلی حاصل ہوتا ہے اس سے بھی زیادہ افادہ اتم حاصل ہونا ممکن ہے۔ البتہ یہ سوال کہ مجوزہ طریق پر عملدرآمد کہاں تک ممکن اور قرین مصلحت ہے؟ اس کا جواب آسان نہیں اور نہ اس بحث کو چھیڑنے کا یہاں موقع ہے۔ صرف مجوزہ طریق کا ایک خاکہ پیش کرتے ہیں اور ساتھ ہی ساتھ یہ بھی سمجھائے دیتے ہیں کہ اس پر عملدرآمد کرنے میں اور بھی بہت سے پہلو پیش نظر رکھنے ضروری ہیں جن کی طویل تفصیل اشتراک اور مالیات کے مباحث میں تلاش کرنی چاہیئے ؛

اول توازن طلب و رسد کو لیجئے! فرض کیجئے کہ ہزار چیزیں اور صرف ہزار روپے کے نرخ سے خرید و فروخت ہو سکیں۔ اب اگر کسی وجہ سے ان چیزوں کی طلب

غیر تغیر پذیر ہے : یعنی ان کی قیمت میں معقول اضافہ ہونے سے بھی طلب میں کوئی قابل لحاظ کمی واقع نہ ہو۔ اگر خریدار خوش حال ہیں اور چیزیں بنانے والے غریب لوگ ہیں اور وہ متفق ہو کر چیزوں کی قیمت لئے کر دیں تو توازن درہم برہم ہو جائے گا کیونکہ نئی شرح سے لوگ غالباً نو سو سے زیادہ چیزیں نہ خریدیں گے اور بنانے والے بارہ سو تک فروخت کرنے پر آمادہ ہوں گے۔ لیکن یہ جو جدید نو سو روپے خوش حال خریداروں کی جیب سے نکل کر غریب فروشندوں کے ہاتھ آئیں گے ان کے افادے میں زمین آسمان کا فرق پڑ جائے گا؛ ایک روپے کا جو افادہ امیر کی نظر میں ہوگا غریب کو اسکا چند در چند نظر آئے گا۔ گویا یہ نو سو روپے غریب لوگوں میں پہنچ کر امیروں کے معیار سے کئی ہزار روپے کے برابر افادہ دیں گے۔ خصوصاً اگر پیداوار قانون تقلیل حاصل کی پیرو ہوئی تو ہزار کی بجائے نو سو چیزیں بننے سے مصارف میں کمی آگر فروشندوں کو نو سو کے علاوہ کچھ اور بھی بچت ہو سکے گی۔ قانون تکثیر حاصل کی صورت میں نتیجہ برعکس ہوگا یعنی اضافۂ مصارف کی بدولت بچت نو سو سے بھی کم رہے گی۔ حاصل کلام یہ کہ اگر چیزیں بنانے والے غریب لوگ ہوں اور خریدار امیر، اور چیزوں کی طلب غیر تغیر پذیر ہو تو قیمت میں اضافہ ہونے سے خواہ طلب و رسد کا توازن غائب ہو جائے لیکن فریقین کے افادے کی مجموعی مقدار بڑھ جائے گی۔ اس کے برعکس اگر فروشندے خوشحال ہیں اور خریدار غریب، اور فریق اول بلا لحاظ توازن طلب و رسد کے اپنا نقصان کر کے بھی چیزیں ارزاں فروخت کرے تو فریقین کے افادے کی مجموعی مقدار ضرور بڑھ جائے گی۔ قیمت گھٹنے سے طلب کم و بیش ضرور بڑھے گی۔ اب اگر پیداوار قانون تقلیل حاصل کی پابند ہے تو فروشندوں کو سخت وقت کا سامنا ہوگا؛ ایکطرف تو قیمت گھٹی اور دوسری طرف مصارف بڑھ گئے۔ لیکن اگر قانون تکثیر حاصل کا دور دورہ ہوا تو پھر کیا کہنا! تخفیف قیمت سے اگر فروشندوں کو کچھ نقصان بھی برداشت کرنا پڑا تو تخفیف مصارف اس کی کم و بیش تلافی کرتی رہے گی۔ امیر فروشندے تو کم خسارہ اٹھائیں گے لیکن غریب خریدار مالا مال ہو جائیں گے۔ اشتراک کا ایک اساسی اصول ہے کہ اگر امرا کی دولت غربا میں تقسیم کر دی جائے تو مجموعی افادے کی مقدار بہت کچھ بڑھ سکتی ہے۔ اسی انتقال دولت کی دو شکلیں اوپر بیان ہوئیں

اور اسی اصول کے مجموعی افادے میں اضافہ ہوگا ؛

اب آزادی خرید و فروخت کو لیجیئے! اگر لوگ خود خیال کرکے یا کسی قانون کی مجبوری سے اپنی دولت اس طرح پر صرف کریں کہ غریب لوگوں کی آمدنی میں اضافہ ہو تو اس صورت میں دولت کا مجموعی افادہ بہت بڑھ جائے گا۔ لیکن اگر صرف دولت سے امیر طبقے کی آمدنی میں اسی قدر بلکہ اس سے زیادہ بھی اضافہ ہو تو افادے کا مجموعہ اول الذکر مجموعے سے ضرور کم رہے گا۔ امیر آدمی کو عہ ملنے سے اتنی خوشی نہیں ہوتی جتنی کہ غریب کو ایک آنہ ملنے سے: یعنی غریب کو ایک آنہ دینے سے جس قدر افادہ بڑھتا ہے امیر کو عہ دینے سے نہیں بڑھتا۔ اکثر رحمدل لوگ جہاں تک ممکن ہوتا ہے خاص خیال کرکے غریب مزدور سے کام کراتے ہیں غریب دکاندار سے سامان خریدتے ہیں ؛

افادۂ اتم بڑھانے کی جو دو صورتیں اوپر بیان ہوئیں ان میں ایک گروہ خوشحال فرض کیا گیا اور دوسرا غریب۔ لیکن اگر سب لوگوں کی مالی حالت یکساں مان لی جائے تب بھی افادہ اتم کے اضافے کی دو صورتیں قابل توجہ ہیں ؛

جو لوگ ایسی چیزیں خریدتے ہیں جن کی پیداوار قانون تقلیل حاصل کی تابع ہے وہ اس کی طلب بڑھا کر اس کو گراں بناتے ہیں، گویا سب کی آمدنی کے افادے کی مقدار گھٹاتے ہیں۔ اس کے برعکس جو لوگ قانون تکثیر حاصل کے پیرو چیزیں خریدتے ہیں وہ ان کی طلب بڑھا کر قیمت گھٹاتے اور سب کی آمدنی کے افادے میں اضافہ کر دیتے ہیں۔ گویا ہم اپنی دولت صرف کرکے چیزوں کی گرانی اور ارزانی بڑھا سکتے ہیں اور عوام کی دولت کا افادہ گھٹانا بڑھانا بہت کچھ افراد کی خرید فروخت پر منحصر ہے۔ جہاں تک ہو سکے اول قسم کی چیزوں سے دست کش رہنا چاہیئے اور قسم دوم کو صرف میں لانا چاہیئے اس میں سب کا فائدہ ہے ؛

اگر عوام مذکورۂ بالا ہدایت پر کاربند نہ ہوں تو سرکار ان کو ایک حد تک کاربند بنا کر افادے میں معقول اضافہ کر سکتی ہے۔ طریق یہ ہے کہ قانون تقلیل حاصل والی چیزوں پر ٹکس یا محصول قائم کر دے اور قانون تکثیر حاصل والی چیزوں کو مالی امداد دے۔ توفیر المصرف کی بحث میں واضح ہو چکا ہے کہ عوام کے حق میں بحیثیت مجموعی یہ ترکیب مفید ہو گی ؛

واضح ہو کہ عوام کے افادے کی مجموعی مقدار بڑھانے کی جو تجاویز اوپر بیان کی گئیں وہ از حد سادہ ہیں۔ ان کو پیش کرنے کا مطلب صرف یہ ہے کہ افادہ اتم جیسے اہم مسئلے پر خیالات دوڑانے کی راہیں سوجھائی جائیں۔ ایسی تجاویز کو قابل عمل قرار دینا گورکھ دھندے سلجھانے اور بھول بھلیوں کا پتا لگانے سے کم نہیں۔ مالیات اور اشتراک کی بیسیوں ضخیم ضخیم کتابیں اس قسم کی تجاویز اور ان کی نکتہ چینیوں سے لبریز ہیں۔ گو اس مسئلے کا کوئی قطعی حل دشوار بلکہ محال ہے لیکن تحقیقات سے جن اصول کا پتا لگا ہے ان پر عملدرآمد ہونے سے یقیناً عوام کو بہت کچھ فائدہ پہنچ رہا ہے۔ گو تشریح کی گنجائش نہ تھی لیکن کم از کم اس مسئلے کا حوالہ دینا یہاں ضروری معلوم ہوا۔

معیار زندگی

۵۔ اس مسئلے پر بھی از حد اختلاف رائے پھیلا ہوا ہے کہ معاشی نقطۂ نظر سے زندگی کا کونسا معیار بہتر ہے۔ آیا ہم کو چند سیدھی سادی ضروریات پر قناعت کرنا اچھا ہوگا یا دنیا کی نعمتوں اور تعیشات سے دل بھر کر لطف اٹھانا چاہیئے؟ حکما کے ایک طبقے نے تو نفس پروری اور عشرت پرستی کو زندگی کی غرض و غایت قرار دے دیا اور دوسرے نے نفس کشی اور ریاضت کو زندگی کا اعلیٰ مقصد ٹھیرا یا۔ سچ پوچھیئے تو یہ دونوں فرقے افراط و تفریط میں جا پھنسے۔ خدا کی بے شمار عطیات سے خواہ مخواہ دست کش رہنا بھی کفران نعمت ہے اور تمام عمر تن پروری کی نذر کر دینا اور بھی گمراہی ہے۔ دنیا کی لذتوں کا لطف اٹھانا اور پھر بھی نفس پر قابو رکھنا گو دشوار سہی لیکن زندگی کا سب سے کامیاب طریق یہی ہے۔ اور مذہبی اور اخلاقی پہلو سے قطع نظر کر کے یہی طریق اعتدال معاشی نقطۂ نظر سے اصولاً اور تجربۃً بہترین ثابت ہو رہا ہے۔ اگر لوگ صرف چند ما یحتاج زندگی پر قناعت کر بیٹھتے مثلاً سیدھا سادہ کھانا موٹا جھوٹا کپڑا، چھوٹے اور کچے جھونپڑے تو سب کی حالت گویا موجودہ پس ماندہ قوموں کی سی ہوتی۔ یا یوں کہو کہ وہ اپنی صدیوں پہلی حالت پر قائم رہتے اور موجودہ ترقی کا دیکھنا نصیب نہ ہوتا۔ جب لوگ تھوڑے پر قانع ہوتے تو پیدا بھی تھوڑا ہی کرتے اور ہر قسم کی قدرتی نعمتیں اور انسانی قوتیں یوں ہی بیکار پڑے پڑے ضائع ہوا کرتیں۔

اور انسان محض دولت پرستی اپنی زندگی کا مقصد قرار دے لیں تب بھی تمدن اور معاشرت کی حالت ضرور ابتر ہو جائے گی۔ انسان بہت سی بے بہا خوبیوں سے عاری ہو جائے گا، اور ایسی زندگی خود اس کے حق میں وبال جان بن جائیگی۔ یورپ اور امریکا میں عشرت پرستی کا زور ہے، لوگوں نے خوردن برائے زیستن کی بجائے زیستن برائے خوردن اپنا مسلک بنا رکھا ہے، اور ان کی زندگی کسی طرح پر بھی قابل رشک نظر نہیں آتی! اگرچہ تعیین دشوار ہے۔ لیکن یہ تحقیق ہے کہ ہر قوم میں دولت کی حالت خون کی سی ہے، اس کی قلت اور کثرت دونوں مضرت رساں ہیں۔ دولت اس قدر ہونی چاہئیے کہ لوگ اعلیٰ اخلاق و عادات قائم رکھ کر زندگی کا لطف اٹھا سکیں، نہ دولت کو ترسیں نہ اس میں ڈوبیں، نہ اس سے نفرت کریں نہ اس کو پوجیں، دولت کے صحیح مصرف میں کوتاہی نہ کریں اور بیجا طور پر برباد نہ کر سکیں۔ جب کہ اربوں روپیہ شراب اور آوارگی کی سی آتش جہاں سوز کے مشتعل کرنے پر صرف ہو تو ایسی دولت کے ہونے سے نہ ہونا اچھا ہے ؂

ہماری احتیاجات میں باہم مقابلہ جاری ہے، یعنی وہ ایک دوسرے پر فوقیت حاصل کرتی رہتی ہیں۔ کوئی شخص بہت معمولی لباس پہنتا ہے لیکن کھانا بہت عمدہ کھاتا ہے، کوئی عمدہ لباس کا شوقین ہے اور اس کا کھانا بہت سادہ ہوتا ہے، کوئی شخص کھانے پہننے میں بہت کم صرف کرتا ہے۔ لیکن کسی خاص شوق کی چیز مثلاً کتابوں، گھوڑوں، عمارتوں یا رفاہ عام کے کاموں پر دولت لٹاتا ہے۔ غرض کہ ہر شخص اپنی چند در چند احتیاجات کے رفع کرنے میں بعض پر بہت زیادہ صرف کرنا پسند کرتا ہے اور بعض پر کم۔ احتیاجات کے مراتب قرار دینے میں بہت احتیاط شرط ہے، کیونکہ اس سے بیحد فائدہ اور مضرت پہنچنا ممکن ہے۔ مثلاً لوگ خورونوش اور لباس و مکانات میں صرف بقدر ضرورت کر کے اشاعت تعلیم، حفظان صحت اور درستی اخلاق پر دل کھول کر دولت لٹا دیں تو ملک میں ترقی کے سرچشمے جاری ہو جائیں۔ اس کے برعکس اگر محض نمائش اور آرائش کی چیزوں پر لٹو رہیں، بیش قیمت خوراک، لباس اور سامان پر اپنی کمائی ضائع کریں اور وسائل ترقی کی طرف سے بےخبر رہیں تو چند ہی روز بعد پچھتانا بھی عجب نہ ہوگا۔ جو لوگ

ہندوستان کے معیار زندگی میں ترقی دکھا کر افزائش دولت ثابت کرنا چاہتے ہیں
اُن کو مراتب احتیاجات پر توجہ دلانا ضروری ہے۔ عام مشاہدہ ہے کہ لوگ لباس
اور سامان آرائش کے واسطے جو یورپ کی مصنوعات بکثرت خریدتے ہیں تو یہ
مصارف دیگر احتیاجات کے رفع ہونے میں اکثر حارج ہوتے ہیں؛ حالانکہ وہ
احتیاجات قابل فوقیت ہیں۔ اگر ہمارے نوجوان کروڑہا روپیہ فینسی جرابوں،
رومال، ٹائیوں، خوشبودار صابون اور جوتوں میں برباد نہ کریں تو نہ صرف ان کے
بلکہ اُن کے خاندانوں کے بہت سے بگڑے کام بن جائیں۔ ہماری طالب علمانہ
زندگی ہماری مالی حیثیت سے زیادہ بیش خرچ ہے، اور اس سے تعلیم کی اشد
ضرورتِ اشاعت میں بڑا حرج ہو رہا ہے۔ ہمارے طالب علمانہ مصارف
میں کفایت کی ضرور گنجائش موجود ہے اور اس اندوختے کے واسطے بہت سے
اعلیٰ مصرف منتظر رہیں۔ یہی حال متوسط درجے والوں کا ہے ہر شخص اپنے مصارف
پر غور کرے! اکثر کو محسوس ہوگا کہ بحالتِ موجودہ احتیاجات کے مراتب قابل اعتراض
ہیں۔ اکثر اعلیٰ احتیاجات کو پس پشت ڈال کر اور گرد و نواح سے متاثر ہو کر ادنیٰ
خواہشات کی خدمت گزاری میں مصروف ہیں۔ تفصیل کی تو گنجائش نہیں لیکن
مجملاً اتنا اشارہ ضروری ہے کہ بحالتِ موجودہ صحت کے بعد تعلیم کا نمبر ہونا چاہیئے
اور ایسے مصارف جو صحت و اخلاق کو برباد کر رہے ہیں اور بدقسمتی سے روز افزوں
تسلّط پا رہے ہیں، جلد سے جلد ترک کر دیئے جائیں۔ خصوصاً تمباکو اور شراب کے
رواج کی روک تھام بہت عجلت طلب اور ضروری ہے اور زیبائش جسمانی
اور آرائش مکانات کے واسطے جو ولایتی مصنوعات خریدے جاتے ہیں وہ بھی
ہماری مالی حالت کے لحاظ سے قبل از وقت ہیں۔ ابھی ہم کو افلاس سے پیچھا چھڑانا
ہے۔ جب مالی حالت مستقل طور پر عمدہ ہو جائے تب ان چیزوں کا موقع اور
لطف ہوگا۔ بحالت موجودہ تو ان کا استعمال گویا گھر پھونک تماشا دیکھنا ہے۔

واضح ہو کہ خرچ چلانے کے چار ذریعے ہو سکتے ہیں۔ یا تو انسان خود اپنی
قوت بازو سے کافی روپیہ کمائے، یا اس کے پاس بزرگوں کا کچھ اندوختہ ہو، یا وہ
چوری کرے، یا بھیک مانگے۔ ہونہار اور ترقی پذیر قومیں خاندان یا افراد خود پیدا

یا بہ بیٹ دوا کر کے زندگی کا لطف اٹھاتے ہیں ایسی حالت میں وہ عام ترقی کا باعث بنجاتے ہیں اور اعلیٰ معیار زندگی ان کے واسطے ہر طرح پر مناسب اور موزوں ہے۔
پست ہمت، ناعاقبت اندیش لوگ خود تو کمانے سے رہے جو کچھ بزرگوں کا اندوختہ ملتا ہے اس کو بھی دوسروں کی دیکھا دیکھی چند روزہ عیش و عشرت کی خاطر خاک میں ملا کر مدتوں کے واسطے افلاس و نحبت میں گرفتار ہو جاتے ہیں۔ بہت سے لوگ جو یہ نہیں سمجھتے کہ جتنی چادر ہو اتنے ہی پیر پھیلانے چاہئیں، خواہ آمدنی کم ہو لیکن ان کے دل میں ہر چیز کا شوق موج زن رہتا ہے۔ ایسے لوگ بالآخر چوری پر اتر آتے ہیں، خواہ وہ دھوکوں سے قرض لیں یا رات کو نقب زنی کریں، یا دن دہاڑے عہدوں کی کرسیوں پر بیٹھ کر رشوت لیں۔ اگر اپنی خواہشات کے غلام بننے کی بجائے اپنے نفس کو قابو میں رکھتے تو یہ نوبت نہ آتی۔

حاصل کلام یہ کہ لذات دنیا سے لطف اٹھانے میں مضائقہ نہیں بلکہ زندگی کا معاشی معیار اعلیٰ ہونا بھی ترقی کا خاص باعث اور اس کا لازمی نتیجہ ہے۔ بشرطیکہ تن پروری زندگی کے دیگر اعلیٰ مقاصد کو دل سے محو نہ کر دے، عیش و عشرت مخرب اخلاق و صحت نہ ہوں، سب احتیاجات حسب مراتب رفع ہوتی رہیں یہ نہیں کہ چند احتیاجات تو بدرجۂ اعلیٰ پوری ہوں اور دیگر بدرجۂ ادنیٰ جیسا کہ ہندوستان کے سفید پوشوں کا حال ہے۔ اور سب سے بڑی شرط یہ بھی ہے کہ انسان جس قدر خرچ کرے اس سے زیادہ کمائے بھی۔ حقیقی خوش حالی کی علامت یہ ہے کہ زندگی کا معیار اعلیٰ رکھنے پر بھی لوگ اپنی آمدنی میں سے پس انداز کرتے رہیں ورنہ بزرگوں کا اندوختہ خاک میں ملا کر یا کسی مہذب یا غیر مہذب طور پر چوری کر کے یا بھیک مانگ کر اگر چند روزہ لطف اٹھایا تو سمجھ دار اور غیرت مندوں کی نظر میں وہ فاقہ کشی سے بدتر ہے اور ایسے لوگوں کا انجام اکثر عبرتناک ہوتا ہے۔

اکثر لوگ ہندوستان میں ولایتی عطر، صابون، ٹائی، کالر، فینسی جراب و چھڑی، رومال، عینک، سگریٹ اور شراب جیسی تعیشات کی فروخت بڑھتی دیکھ کر خوش اور مطمئن ہوتے ہیں۔ ایسے معیار زندگی کے اعلیٰ ہونے کو خوش حالی کے ثبوت میں پیش کرتے ہیں۔ حالانکہ وہ دیکھتے ہیں کہ اس معیار زندگی کے ہاتھوں

ملک وجائداد قرق ونیلام ہورہی ہے چوری اور بھیک عجب عجب بھیس بدلکر ہر طرف رواج پارہے ہیں۔ اخلاق مائل بہ پستی اور ترقی کے سرچشمے الٹے مسدود ہوتے جاتے ہیں۔ ہمارا خیال ہے کہ ہندوستان کا موجودہ معیار زندگی باوجود دیگر ممالک سے مقابلتاً ادنیٰ ہونے کے یہاں کی مالی حالت پر بڑا بار ہے۔ اس کی مثال بعینہ اس جام شراب کی سی ہے جو چند لمحوں کے سرور کی خاطر کوئی جیب خالی کرکے خریدے اور جس کا خمار بالآخر اس کو بدرجہا مضمحل کردے۔ ممکن ہے کہ خدا وہ دن بھی لائے جب کہ ہم کو صحیح مفہوم کے مطابق خوش حالی نصیب ہو اور تب ہی معیار زندگی بلند کرنے کا لطف ہے۔ ابھی ہم کو بہت کچھ محنت اور صرف کرکے ملک میں تعلیم پھیلانا ہے، صنعت وحرفت سنبھالنا ہے، ایسے عظیم الشان کام پیش ہوتے ہوئے ہم کو تن آسانی کا موقع کیونکر مل سکتا ہے۔ ابھی ہم کو ترقی کا کھیت بونا ہے، فصل کاٹنے کا کیا ذکر ہے۔ اس وقت ہر کسی کو لازم ہے کہ مآل اندیشی سے کام لے کر اپنی احتیاجات کے مراتب پر غور کرے اور اپنے خرچ کی مدوں کو جانچے۔ فرد حساب میں اکثر بے جا اور خلاف مصلحت اخراجات نظر پڑیں گے، ضبط سے کام لے کر ان کو جلد سے جلد ترک کردے، اور جو کچھ پس انداز ہو اس کو بہتر احتیاجات کے رفع کرنے میں صرف کرے۔ ایک دن آئیگا کہ دولت ملک میں اس طرح بڑھے گی جیسے کھیت میں غلہ اگتا ہے، درخت میں پھل آتے ہیں، سب ترقی یافتہ ملک اسی راہ پر چل کر منزل مقصود تک پہنچے ہیں۔ جاپان کی مثال ہماری آنکھوں کے سامنے موجود ہے اور جب خدا ہندوستان کو بھی یہ دن دکھائے گا تو ہم یا ہماری آئندہ نسلیں دوسرے ملک والوں کی طرح زندگی کا لطف اٹھائیں گی؛

ہماری قطعی رائے ہے کہ ہندوستان میں بہت سی تعیشات کا استعمال قبل از وقت اور اسی لیے برباد کن ہے۔ یہ کس طرح ممکن ہے کہ دوسرے ملکوں کی مانند محنت اور خرچ کرکے ذرائع پیداوار بڑھائے بغیر انکا سا لطف اٹھائیں یعنی کھیت بوئے بغیر فصل کاٹیں، درخت لگائے بغیر پھل پائیں۔ ابھی ہم کو ازحد محنت وخرچ طلب اہتمام درپیش ہے: تعلیم پھیلانا ہے، صنعت وحرفت میں

دوبارہ جان ڈالنا ہے اور مہذب زندگی کے دیگر شعبوں کو اصلاح اور ترقی دینا ہے۔ تعیشات سے لطف اٹھانے کے واسطے اس وقت نہ ہمارے پہلو میں دل ہونا چاہیے اور نہ ہمارے پاس وقت اور روپیہ ہے۔ ہم کو تو ایثار اور جفاکشی کی کٹھن منزل درپیش ہے اور منزلِ مقصود تک پہنچنے کا صرف یہی ایک راستہ بھی ہے۔ ترقی پذیر اور ہونہار قوموں کی زندگی کا حالی مرحوم نے جو سادہ مگر پر اثر خاکہ کھینچا ہے اور ہم کو جو دلسوزی سے ہدایت کی ہے اس کو یہاں پیش کرنا بے محل نہ ہوگا۔ ولہٗ

سنتے ہو سامعین باتمکین — سنتے ہو حاضرین صدر نشین
جو ہیں دنیا میں قوم کے ہمدرد — بندۂ قوم اُن کے ہیں زن و مرد
باپ کی ہے دعا یہ بہر پسر — قوم کی میں بناؤں اس کو سپر
ماں خدا سے یہ مانگتی ہے مراد — قوم پر سے نثار ہو اولاد
بھائی آپس میں کرتے ہیں پیمان — تو اگر مال دے تو میں دوں جان
قوم کی خاطر انکے ہیں سب کام — خواہ اس میں سفر ہو خواہ مقام
سینکڑوں گلرخ اور مہ پارے — لاڈلے ماں کے باپ کے پیارے
جان اپنی لیئے ہتھیلی پر — ق کرتے پھرتے ہیں بحر و بر کے سفر
گو سفر میں اٹھائے رنج کمال — کر دیا پر وطن کو مالا مال
اہل ہمت کما کے لاتے ہیں — ہموطن فائدے اٹھاتے ہیں
کہیں ہوتے ہیں مدرسے جاری — دخل اور خرچ جنکے ہیں بھاری
اور کہیں ہوتے ہیں کلب قائم — مبحثِ حکمت و ادب قائم
نت نئے کھلتے ہیں دواخانے — بنتے ہیں سینکڑوں شفاخانے
ہیں اب ان کے گواہ حبِّ وطن — در و دیوار پیرس و لندن
کہئے دنیا کا جن کو باغ جناں — ہے فرانس آج یا ہے انگلستاں
کام ہیں سب بشر کے ہموطنو! — تم سے بھی ہو سکیں تو مرد بنو
چھوڑو افسردگی کو جوش میں آؤ — بس بہت سوئے اٹھو ہوش میں آؤ
قافلے تم سے بڑھ گئے کوسوں — رہے جاتے ہو سب سے پیچھے کیوں؟
قافلوں سے اگر ملا چاہو — ملک اور قوم کا بھلا چاہو

گر رہا چاہتے ہو عزت سے — بھائیوں کو نکالو ذلت سے
کتنے بھائی تمھارے ہیں نادار — زندگی سے ہے جنکا دل بیزار
نوکروں کی تمھارے جو ہے غذا — ان کو وہ خواب میں نہیں ملتا
جس پہ تم جوتیوں سے پھرتے ہو — واں میسر نہیں وہ اوڑھنے کو
کھاؤ تو پہلے لو خبر ان کی — جن پہ بپتا ہے نیستی کی پڑی
پہنو تو پہلے بھائیوں کو پنہاؤ — کہ ہے اترن تمھاری جن کا بناؤ
ایک ڈالی کے سب ہیں برگ و ثمر — ہے کوئی ان میں خشک اور کوئی تر
انکی عزت تمھاری عزت ہے — انکی ذلت تمھاری ذلت ہے
قوم کا مبتذل ہے جو انساں — بے حقیقت ہے گرچہ ہے سلطاں
قوم دنیا میں جسکی ہے ممتاز — ہے فقیری میں بھی وہ با اعزاز
عزت قوم چاہتے ہو اگر — جا کے پھیلاؤ ان میں علم و ہنر
ذات کا فخر اور نسب کا غرور — اٹھ گئے اب جہاں سے یہ دستور
قوم کی عزت اب ہنر سے ہے — علم سے یا کہ سیم و زر سے ہے
کوئی دن میں وہ دور آئے گا — بے ہنر بھیک تک نہ پائے گا
نہ رہیں گے سدا یہی دن رات — یاد رکھنا ہماری آج کی بات

گر نہیں سنتے قول حالی کا
پھر نہ کہنا کہ کوئی کہتا تھا

المختصر یہ وقت ملک میں علم و ہنر، صنعت و حرفت، بیداری اور آزادی پھیلانے کا ہے اور ان کاموں میں جس قدر بھی صرف کیا جائے کم ہے۔ تن پروری اور عشرت پرستی ہمارے حق میں سمِّ قاتل کا حکم رکھتی ہے۔ البتہ جب خدا یہ سب کام پورے کرا دے گا تو ہمارا ملک بھی رشک جناں بن جائے گا، اور اس وقت معیار زندگی بلند کرنے کا بھی موقع اور لطف ہوگا۔ بالفعل ہم پر لازم ہے کہ نہایت ایثار کے ساتھ از حد سادہ طور پر زندگی بسر کر کے جو کچھ بن پڑے ملک کی خدمت میں بے دریغ صرف کریں۔ خدا کا شکر ہے کہ کچھ روز فیشن کا بھوت سر پر سوار رہنے کے بعد برادران وطن میں سادہ زندگی اور عالی حوصلگی کا مبارک رجحان پیدا

ہو چلا ہے۔ اَللّٰھُمَّ زِدْ فَزِدْ۔

۶۔ چونکہ یہ کتاب بالخصوص ہندوستانی ناظرین کے واسطے مقصود ہے اصولی بحث کے تحت میں ہندوستان کی معاشی حالت کا بے ساختہ ذکر چھڑ جاتا ہے اور کچھ نہ کچھ بیان کئے بغیر نہیں رہا جاتا۔ مختصراً ابھی بتایا جا چکا ہے کہ معیار زندگی کا بلند ہونا ترقی کا باعث بھی ہے اور نتیجہ بھی۔ خواہ مخواہ معیار زندگی پست رکھنا گویا ترقی سے دست بردار ہونا ہے۔ لیکن ہندوستان کی موجودہ حالت کے لحاظ سے یہاں معیار زندگی بڑھانا قبل از وقت نظر آتا ہے اور اس سے وسائل ترقی الٹے مسدود ہونے کا اندیشہ ہے۔ لیکن یورپ اور امریکا میں زندگی کا معیار بہت بلند ہو چکا ہے اور ہو رہا ہے۔ جو چیزیں کبھی امرا کے تعیشات میں شمار ہوتی تھیں وہ اب غربا کی ضروریات میں داخل ہیں؛ دوسرے ممالک بھی اپنی اپنی بساط کے موافق افزائش دولت کی کوشش میں سرگرم ہیں۔ علم کے زور سے قدرت کے مادی خزانے کھول کھول کر زندگی کا لطف بڑھانا تہذیب جدید کا عالمگیر رجحان نظر آرہا ہے۔ اب سوال پیدا ہوتا ہے کہ آیا مرفہ الحالی کی کوئی حد بھی ہے؟ آبادی اور وسائل پیداوار یا بالفاظ دیگر طلب و رسد دولت کا موازنہ کرنے پر کیا انجام قرین قیاس معلوم ہوتا ہے۔ آیا جس قدر انسان دولت چاہے گا پیدا کرتا رہے گا، یا پیداوار محدود ہے اور کبھی ایسی نوبت بھی آئے گی کہ انسان کو بوجہ قلت پیداوار اپنی ضروریات روکنی اور گھٹانی پڑیں گی؟ یہ سوال اصطلاحاً مسئلۂ آبادی کہلاتا ہے اور معاشیات کے ایک مشہور عالم مالتھس نے اس سے خاص طور پر بحث کی ہے۔ اس مسئلے کے متعلق جدید ترین تحقیقات کا مختصر خلاصہ ذیل میں پیش کرتے ہیں:۔

ہماری اکثر ضروریات براہ راست یا بواسطہ زمین سے حاصل ہوتی ہیں؛ زمین کی مقدار محدود ہے، اور اس کی پیدا آوری قانون تقلیل حاصل کی پابند ہے؛ آدمی سے آدمی پیدا ہوتا ہے اور جس سرعت سے اور جس حد تک آبادی ترقی کر سکتی ہے، زمین کی پیداوار کو اس کا ساتھ دینا دشوار ہے؛ یعنی اندیشہ ہے کہ کچھ عرصے بعد آبادی اس قدر بڑھ جائے گی کہ سب کے واسطے زمین کافی ضروریات

مہیا نہ کر سکے گی اور اس وقت بڑی دقّت کا سامنا ہوگا۔ گزشتہ چار صدی کے اندر ایک طرف تو دو برّاعظم امریکا، آسٹریلیا اور نیز چند نئے نئے جزائر دریافت ہوئے؛ دوسری طرف ریل اور دخانی جہازوں کی ایجاد کی بدولت دور دراز سفر میں بے حد سہولت ہو گئی، قدیم ممالک کے لوگ نئے نئے ملکوں میں جا کر آباد ہونے شروع ہوئے اور ان ممالک کی پیداوار قدیم ملکوں میں آنے لگی۔ جدید مقامات دریافت ہونے اور دور افتادہ ممالک کے درمیان آمد و رفت کے سہل ذرائع قائم ہونے سے عرصے کے واسطے آبادی کا مسئلہ حسب دلخواہ طے ہو گیا۔ اور یہ خطرہ کہ آبادی از حد بڑھ جانے کی وجہ سے ضروریات دستیاب ہونی دشوار ہوں گی مدت تک پیش نہیں آسکتا۔ لیکن آئندہ نئے نئے ممالک دریافت ہونے کی اب بہت کم امید باقی ہے۔ چھوٹے چھوٹے جزیرے ملیں تو ملیں ورنہ غالباً امریکا یا آسٹریلیا جیسا کوئی برّاعظم اب نامعلوم نہیں رہا؛ گویا زمین کے رقبے میں اب کوئی بڑا اضافہ نہ ہو سکے گا۔ ایجادات بھی منتہائے کمال کو پہنچ چکے اور اگر ان کا سلسلہ جاری رہا بھی تو جیسا انقلاب دخانی انجن نے کر دکھایا آئندہ ایسا ہونا دشوار ہے پس معلوم ہوتا ہے کہ جو خطرہ اور اندیشہ مسئلہ آبادی میں مضمر ہے یعنی ضروریات دستیاب نہ ہونا وہ صرف ملتوی ہو گیا ہے، ہمیشہ کے واسطے رفع نہیں ہوا؛ اور اب نہیں تو ہزار سال بعد اس کا وقوع ممکن ہے۔ اگر سچ پوچھئے تو مستقبل بعید کے متعلق رائے قائم کرنا اندھیرے میں تیر چلانا ہے، خدا ہی جانتا ہے کہ اب سے پانچ سو یا ہزار سال میں دنیا کو کیا کیا صورتیں پیش آئیں گی۔ لیکن قرائن سے معلوم ہوتا ہے کہ غالباً آبادی کبھی اس قدر نہ بڑھے گی کہ ضروریات ملنے میں دقّت ہو۔ افزونی آبادی پر جو خاص خاص بندشیں قائم ہیں وہ حسب ذیل ہیں:-

ا - دولت مند طبقوں میں بچے کم پیدا ہوتے ہیں، غالباً تعیشات کا اثر مضر پڑتا ہے۔ آبادی کے اضافے میں غربا اور متوسط الحال لوگوں کا سب سے بڑا حصہ ہے۔ واقعات سے پتا چلتا ہے کہ دولتمندی پھیلنے سے اضافہ آبادی کی رفتار مدھم ہو جاتی ہے:

ب - تعلیم کا حال بھی دولت مندی کا سا ہے؛ دماغی محنت کی کثرت سے

نفسانی خواہشیں ضعیف ہو جاتی ہیں، اور تعلیم یافتہ فرقے کی ایک جماعت کو شادی سے رغبت ہی نہیں رہتی۔ اشاعت تعلیم سے بھی افزونی آبادی کی روک تھام ہو رہی ہے ؛

ج - ترقی یافتہ ممالک میں مستورات کو آزادی کی ایسی ہوا لگی ہے کہ وہ بیوی اور ماں کے فرائض انجام دینے کی بجائے گھر اور بال بچوں کے جنجال سے بچ کر مردوں کی طرح سیاست اور انتظام ممالک میں حصہ لینا چاہتی ہیں۔ تعلیم اور بھی سونے پر سہاگے کا کام کر رہی ہے، ایسی مستورات کی تعداد بڑھ رہی ہے جو شادی نہ کرکے اور دوسری طرح طرح کی ترکیبوں سے بچی رہتی ہیں ؛

د - معیار زندگی بڑھ رہا ہے جس کی وجہ سے بہت سوں کو کنبہ پالنا دشوار ہے۔ غریب اور ادنیٰ طبقوں کے بچے چھوٹی ہی عمر سے کچھ نہ کچھ کمانے لگتے ہیں، ان کے مصارف نہایت کم ہوتے ہیں اور وہ جلد شادی کر سکتے ہیں۔ لیکن اس کے برعکس خوشحال اور اعلیٰ طبقوں میں بچوں کی پرورش اور انکی تعلیم و تربیت پر بہت کچھ صرف کرنا پڑتا ہے حتیٰ کہ وہ جوان ہو کر خود کمانے کھانے کے قابل ہو جائیں۔ اسی وجہ سے آبرو دار فرقے شادی میں دیر کرتے ہیں، اور جب تک کنبہ پالنے کی استطاعت نہ ہو وہ اولاد کی ذمہ داری اپنے سر باندھنا نہیں چاہتے۔ نیز جدید طریقوں سے کام لے کر وہ اولاد کی پیدائش بھی حسب دلخواہ محدود کر دیتے ہیں اور بالعموم بڑے کنبے سے بچتے ہیں ؛

س - نفسانی خواہشات سے مغلوب ہو کر مگر کنبہ پروری کی ذمہ داریوں سے بچنے کے لیے لوگ ناجائز تعلقات سے دل کی ہوس نکال لیتے ہیں اور ایسے طریق بکثرت رائج ہو رہے ہیں کہ اولاد پیدا نہ ہو۔ اس رواج کا ایک بڑا باعث پردہ داری کی بھی مصلحت ہے ؛

ش - ہر ایک طبیب اور ڈاکٹر شاہد ہے کہ لوگوں میں ایسی عادات بد بکثرت بڑھ رہی ہیں کہ جن سے قوت مردمی زائل یا ضعیف ہو جاتی ہے۔ خصوصاً اسکول، کالج اور کارخانوں میں جہاں مختلف عمر کے لڑکے یکجا کام کرتے ہیں ایسی عادات کا بڑا زور ہے۔ بدچلنی کے ہاتھوں ایسے امراض بھی

حصہ پنجم
باب بست و ہشتم

بہ نسبت سابق اب بہت پھیل رہے ہیں جو انسان کو نہ صرف نکما بلکہ زندہ درگور
بنا دیتے ہیں۔ اور چونکہ وہ متعدی ہیں بہت سے ناکردہ گناہ ان کا شکار ہو جاتے
ہیں اور آئندہ معصوم نسلیں بھی اسی مصیبت میں گرفتار ہوتی چلی جاتی ہیں ضعف،
نامردی اور سوزاک و آتشک سے امراض خبیثہ ہر طرف شعلۂ آتش کی طرح
پھیل رہے ہیں۔ اب تک تو ڈاکٹر لوگ اظہار حقیقت سے شرماتے تھے، لیکن
اب تنگ آکر انھوں نے موجودہ شرمناک حالت کا اعلان شروع کر دیا ہے اور
حال ہی میں اکثر ممالک کے متعلق چند مستند رپورٹیں شائع ہوئی ہیں جن کو
پڑھ کر رونگٹے کھڑے ہوتے ہیں۔ اگر کچھ روز اور غفلت کی گئی تو ان عادات
ملعونہ اور امراض خبیثہ کی آتش جہاں سوز نسل انسان کو جھلس کر تمام کر دے گی۔
مذکورۂ بالا اسباب کا نتیجہ یہ ہے کہ پیدائش اولاد کی رفتار یورپ اور امریکا
میں روز بروز سست ہوتی جاتی ہے خصوصاً فرانس کی حالت تو اس قدر نازک
ہو گئی ہے کہ وہاں آبادی بڑھانے کی خاص تجاویز پر غور ہو رہا ہے اور یہ کوئی خیالی
بات نہیں بلکہ اعداد و شمار اس پر شاہد ہیں۔

ص۔ کون ایسی مبارک صدی گزری ہے جس میں دو چار جنگیں نہ ہوئی ہوں
اور تیر کمان چھوڑ، تلوار، بندوق کے زمانے تک بھی لڑائی میں لوگ مقابلۃً بہت
ضائع ہوتے تھے۔ لیکن خدا سائنس کا بھلا کرے! جب سے مشین گن، ہاؤٹزر اور
بمب ایجاد ہوئے، میدان میں سپاہی یوں گرتے ہیں جیسے کہ غلے کے کھیت
کٹتے ہیں۔ پھر آتش باری اور فاقوں سے بےشمار عوام الگ برباد ہوتے ہیں۔ موجودہ
جنگ میں ضائع شدہ اور مجروح سپاہیوں کی تعداد ایک کروڑ سے تجاوز کر گئی۔
تسخیر شدہ اور مفتوحہ مقامات میں جس قدر عوام تباہ ہوئے ہوں گے، انکا کوئی
حساب نہیں۔ اور لطف یہ ہے کہ جنگ میں سب سے بڑی تعداد توانا تندرست
نوجوانوں کی کام آتی ہے، بچے بڈھے اور بیوہ عورتیں بچیں بھی تو کیا۔ جنگوں
میں جو آبادی سے تخفیف ہوتی رہتی ہے اور اس کے آئندہ اضافے میں جسقدر
ہرج ہوتا ہے اظہر من الشمس ہے۔

ط۔ وبائیں، امراض، زلزلے اور طوفان اور حادثات، غرض کہ چند در چند

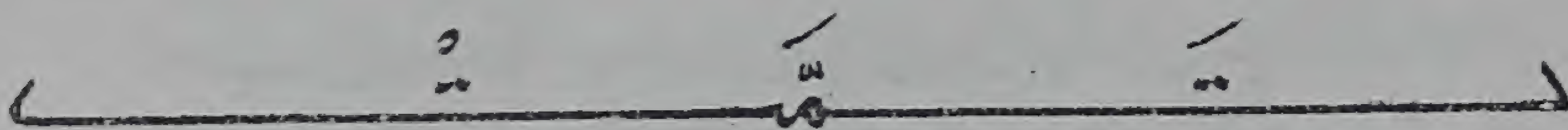
کارکن قدرت کی طرف سے موجود ہیں جو آبادی کی اسی طرح کاٹ چھانٹ کرتے رہتے ہیں جیسے کہ مالی درختوں کو قلم کرتا ہے۔ اور یہ عاملین اجل ایسے زبردست ہیں کہ انسان کا ان کے سامنے کچھ بس نہیں چلتا اور وہ انسان کو یوں پکڑ لیجاتے ہیں جیسے کہ چوہے کو بلی دبوچتی ہے ؛

ع۔ انسان کی عمر طبعی گھٹ رہی ہے اور بہ نسبت سابق وہ جلد رخصت ہو کر دوسروں کے واسطے دنیا میں جگہ خالی کر دیتا ہے۔ پس واضح ہوا کہ آبادی حد سے زیادہ بڑھنے اور ضروریات کے میسر نہ آنے کا خدشہ خلاف قرائن ہے۔

جو خدا پیدا کرتا ہے وہی سب کی ضروریات کا کفیل ہے ؛

اصول معاشیات کا بیان ختم ہوتا ہے اب صرف آخری نکتہ باقی ہے کہ اگر کل پہلوؤں پر غور کر کے بنی نوع انسان اپنی زندگی کے واسطے بہترین معاشی اصول دریافت کرنا چاہے تو اس کی ہدایت کے واسطے اللہ جلّ شانہٗ نے دریائے حکمت کو کوزے میں بند کر دیا ہے۔ قرآن پاک میں معاشی زندگی کے متعلق بہت سی ہدایتیں موجود ہیں اور صدہا سال کا تجربہ بھی آج انہی ہدایات کا مؤیّد نظر آتا ہے۔ ہم صرف ایک آیتِ شریفہ پر اکتفا کرتے ہیں۔ وہو ہذا :-

كُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ۝

تمّت

اصول معاشیات

ضمیمۂ اصطلاحات

A

Absolute Economics	معاشیات مطلق
Abstinence Theory	مسئلہ اجتناب
Abstract Economics	معاشیات مجرد
Accept (a bill)	سکارنا
Acceptance	سکار
Accepter	سکارو
Allowance	الاونس یا بھتہ
Annuity	سالیانہ
Applicability	تطبیق
Application	انطباق
Applied Economics	معاشیات عملی
Apprentice system	طریق کارآموزی

Artisan	دستکار
Art of Economics	فن معاشیات
Assumptions	مفروضات

B

Balance of trade	توازن تجارت
Balances	فاضلات
Bank	بنک
Bearer bond	دست گردان تمسک
Bill after date	ہنڈی بعد تحریر
Bill after sight	ہنڈی بعد سکار
Bill at sight	درشنی ہنڈی
Bill holder	ہنڈیارا
Bill of credit	اعتباری ہنڈی
Bill of exchange	ہنڈی
Bill of lading	لدائہ پرچہ
Bill on demand	عندالطلب ہنڈی
Bimetallism	فلزینیت
Blank Bill	کوری ہنڈی
Bond	تمسک

C

Capital	اصل، سرمایہ
Capitalism	اصل شاہی
Capitalist	اصل دار، سرمایہ دار

Cash a bill	ہنڈی بھنانا
Cash in hand	نقد بدست
Cheque	چک
Circulating Capital	اصل دائر
Clearing house	حساب گھر
Cognate sciences	علوم متجانسہ
Cognizability	شناخت پذیری
Competition	مقابلہ، مسابقت
Complimentary Industries	صنائع تکمیلی
Composite demands	طلب مجموعی
Composite supply	رسد مجموعی
Concrete Economics	معاشیات مقرون
Consumer	مصرّف، صارف
Consumer's surplus	توفیر المصرّف، توفیر صارف
Consumption of wealth	صرف دولت
Contract	معاہدہ
Contraction of demand	بست طلب
Co-Operation	امداد باہمی
Cosmopolitan Economics	معاشیات عامہ، معاشیات عالمی
Cosmopolitanism	عمومیت
Credit	اعتبار
Currency	زر

D

Days of grace	رعایتی دن

Deflation of Currency	رفع انتفاخ زر
Demand	طلب
Depreciation charges	مطالبات فرسودگی
Difference of exchange	پھروت
Direct Tax	محصول بلا واسطہ
Discount	بٹا
Dishonour a bill	ہنڈی لوٹانا
Distribution of wealth	تقسیم دولت
Disutility	اعدام افادہ
Dividend	مقسوم
Divisibility	جزو پذیری
Division of labour	تقسیم عمل
Doctrines	قضیئے
Draw a bill	ہنڈی لکھنا
Drawee	ہنڈی لینے والا
Drawer	ہنڈی لکھنے والا

E

Earnings of management	اجرت تنظیم
Economics	معاشیات
Efficiency	کارکردگی، کارگزاری
Efficient demands	طلب کامل
Elasticity	بست وکشاد، لچک
Employer	آجر
Endorsement	تحریر ظہری

Equilibrium	توازن
Ethics	اخلاقیات
Exchange	مبادلہ
Exchange above par	مبادلہ فوق مساوات
Exchang below par	مبادلہ تحت مساوات
Exchangeability	مبادلہ پذیری، مبادلیت
Expenses	مصارف
Exploitation	استحصال
Export	برآمد
Extension of demand	کشاد طلب
External Economics	کفایات خارجی

F

Face value	قیمت مرقومہ
Fixed capital	اصل قائم
Foreign exchanges	مبادلات خارجہ
Free trade	آزاد تجارت
Functions of money	فعل زر

G

Gold certificate	پروانۂ طلا
Gross interest	سود خام

H

Homogeneity	یک جنسی

Honour a bill	ہنڈی پٹانا

I

Import	درآمد
Incidence of taxation	ورود محصول، تعدیۂ محصول
Indestructibility	غیر فنا پذیری
Indirect tax	محصول بالواسطہ
Inflation of currency	انتفاخ زر
Insatiable wants	احتیاجات غیر تسکین پذیر
Inscribed bond	درج شدہ تمسک
Insurance	بیمہ
Interest	سود
Internal Economics	کفایات داخلی
International trade	تجارت بین الاقوام
Intrinsic value	قدر ذاتی

J

Joint demand	طلب مشترک
Joint product	پیداوار مشترک
Joint stock	سرمایہ مشترک
Joint supply	رسد مشترک

L

Labour	محنت
Laissez faire	اصول عدم مداخلت

Land	زمین
Law of constant return	قانون استقرار حاصل
Law of diminishing return	قانون تقلیل حاصل
Law of diminishing utility	قانون تقلیل افادہ
Law of increasing return	قانون تکثیر حاصل
Legal tender	زر قانونی
Legal value	قدر قانونی
Loan at call	قرضہ عند الطلب
Loan at short notice	قرضہ قلیل المدت
Localization of industries	تحصیر صنائع
Long bill	میعادی ہنڈی
Luxuries	تعیشات، تنعمات

M

Margin of cultivation	اختتام کاشت
Market	بازار
Maximum utility	افادۂ اتم
Medium of exchange	ذریعۂ مبادلہ
Mercantilism	تجاریت
Mercantilists	تجارئیین
Metallic value	قدر فلزی
Method	طریق
Mobility	نقل پذیری
Money	زر
Money Quotations	نرخنامہ زر

Monometallism	فلزیت
Monopoly	اجارہ
Moral sciences	علوم عمرانی، عمرانیات
Multiple tax	محصول مرکب

N

National Economics	معاشیات قومی
Necessaries	ضروریات
Negotiable securities	تمسکات قابل بیع وشریٰ
Net interest	سود خالص
Nominal wages	اجرت متعارفہ
Normal	معمولی
Normative Economics	معاشیات معیاری

O

Object of tax	شئے محصول
Over draw	بیش براری

P

Paper currency	زر کاغذی
Party of exchange	مساوات مبادلہ
Par value	قدر مساوی
Payable to bearer	دھنی جوگ
Payable to named person	نام جوگ
Payable to order	حکم جوگ

Payer of tax	اداکنندۂ محصول
Perpetual bond	دوامی تمسک
Physiocracy	فطرآئینی
Physiocrats	فطرآئینین
Physiology	عضویات
Politics	سیاسیات
Portability	نقل پذیری
Positive Economics	معاشیات ایجابی
Premium	بڑھوتری
Price	قیمت
Principle of Maximum utility	اصول افادۂ اتم
Principle of substitution	اصول بدل
Produce or Product	پیداوار
Production of wealth	پیدائش دولت
Productive	پیدآور
Productivity	پیدآوری
Profits	منافعہ
Progressive taxation	محصول متزائد
Proportional taxation	محصول متناسب
Prospectiveness	توقع پسندی
Protection of trade	تامین تجارت
Public debt	سرکاری قرضہ
Public Finance	مالیات
Pure Economics	معاشیات نظری

R

Real wages	اجرت صحیحہ
Relative Economics	معاشیات اضافی
Rent	لگان

S

Satiable wants	احتیاجات تسکین پذیر
Schedule	جدول
Scope	وسعت
Short loan	قرضہ قلیل المدت
Skill	مہارت
Social Philosophy	فلسفۂ تمدن، فلسفہ اجتماع
Social sciences	علوم عمرانی، عمرانیات
Sociology	عمرانیات، اجتماعیات
Specialization	تخصیص
Specialized	تخصیص طلب، تخصیص یافتہ
Specie point	نقطۂ زر، مقامات زر، مراتب زر
Stability of value	ثبات قدر
Standard money	زر مستند
Standard of life	معیار زندگی
Standard of value	معیار قدر
Statistics	علم الاعداد
Stock exchange	صرافہ
Store of value	ذخیرۂ قدر

Strike	ہڑتال، اسٹرائک
Subject of tax	مورد محصول
Subsidiary Industries	صنائع ذیلی
Suplementary Industries	صنائع ضمیمی
Supply	رسد
Surplus	سرحاصل، زائد
Surplus produce	حاصل زائد
Survival of the fittest	بقائے اصلح

T

Tax	ٹیکس، محصول
Temporary bond	میعادی تمسک
Theory	مسئلہ
Till money	گلّا
Token money	زر وضعی
Trades union	انجمن اتحاد مزدوراں

U

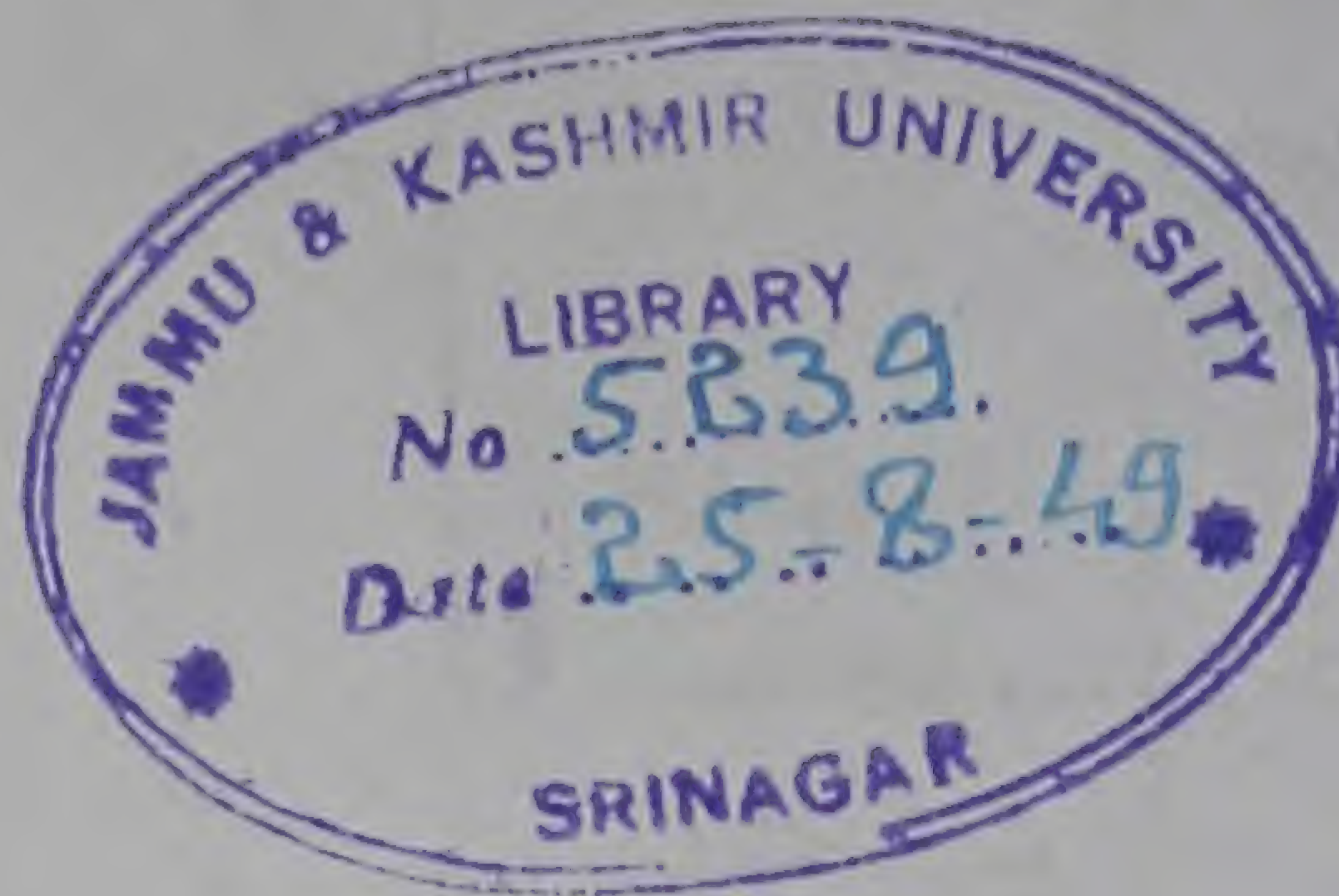
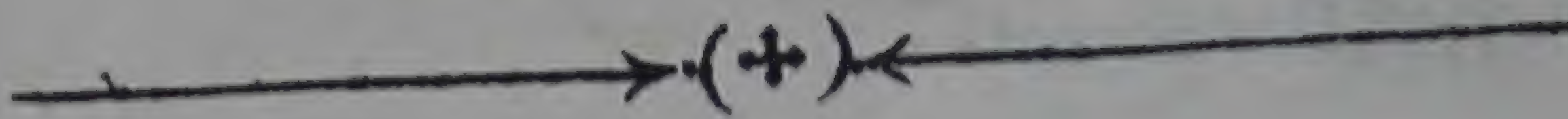
Unearned Increment	اضافۂ غیر منقسم
Utility	افادہ

V

Value	قدر

W

Wage fund	اجرت فنڈ
Wages	اجرت
Want	احتیاج
Wealth	دولت

صحت نامہ

اصول معاشیات

(طبع دوم)

نشان سلسلہ	صفحہ	سطر	غلط	صحیح
۱	۳۱	۸	قصبیات	قصبات
۲	۳۲	۸ حاشیہ	.	رہنے
۳	۴۰	۵ حاشیہ	حقیقی انقلاب	صنعتی انقلاب
۴	۴۳	۱۹	لے جاتا	لے جانا
۵	۷۳	۱۳	ہوا ہے	ہوتا ہے
۶	۱۴۱	۶	دے دیدیا	دے دیا
۷	۲۵۵	۲	میادلہ مودلت	مبادلہ دولت
۸	۲۵۶	۲۲	دو عروج	وہ عروج
۹	۲۶۴	۲۵	قصرف	تصرف
۱۰	۳۹۴	۲۵	لگا دے	لگا دیئے
۱۱	۴۱۰	۱۰	ءسے دیا	دے دیا
۱۲	۴۱۳	۱۶	مقدر	مقدار

نشان سلسلہ	صفحہ	سطر	غلط	صحیح
۱۳	۴۲۲	۱۹	زاید	زید
۱۴	۴۲۶	۵	تیار کر کے	تیار کرے
۱۵	۴۲۸	۷	یہ پابندی	بہ پابندی
۱۶	۴۳۱	۱۰	جامیان	حامیان
۱۷	۴۴۹	۱۳	زین	میں
۱۸	۴۵۷	۱۳	دوسر دراز	دور دراز
۱۹	۴۷۰	۱۸	کیا گیا ہیں	کیا کیا ہیں
۲۰	۴۸۳	۱۸	اورمیاں	درمیاں
۲۱	۵۲۴	۱۳	وہ مرتبہ	دو مرتبہ
۲۲	۵۲۵	۱۵	یس کروڑ	بیس کروڑ
۲۳	۵۲۶	۵	میتایا	جتایا
۲۴	۵۲۶	۲۴	ہوتاہے	ہوناہے
۲۵	۵۵۳	۱۱	رہیں	ہیں